

Política de recuperación del salario mínimo

en **México** y en el **Distrito Federal**

Propuesta para un acuerdo



CDMX
CIUDAD DE MÉXICO

Miguel Ángel Mancera Espinosa

Jefe de Gobierno del Distrito Federal

Gabinete Económico del Distrito Federal

Edgar Amador Zamora
Secretario de Finanzas, GDF

Salomón Chertorivski Woldenberg
Secretario de Desarrollo Económico, GDF

Patricia Mercado Castro
Secretaria de Trabajo y Fomento al Empleo, GDF

Grupo de expertos

Antonio Azuela de la Cueva
Graciela Irma Bensusán Areous
Gerardo Esquivel Hernández
Juan Carlos Moreno-Brid
Ariel Rodríguez Kuri
Enrique Provencio Durazo
Jaime Ros Bosch
Pablo Yanes Rizo

Colaboración Especial

Raymundo M. Campos Vázquez

Coordinación general y redacción

Ricardo Becerra Laguna
Subsecretario de Desarrollo Económico y Sustentabilidad

Ximena Jacinta García Ramírez
Directora Ejecutiva de Información Económica

Lucía Dioné Orta Trujano
Coordinadora de Prospectiva Económica

Liliana Rosales Contreras
Subdirectora de Diseño y Seguimiento de Indicadores Económicos

Edición

Alejandra Armenta Aranguren
J.U.D. de Procesamiento de Información

Cuidado de la impresión

Atril, Excelencia Editorial

Imprenta

Atril, Excelencia Editorial

Ciudad de México, agosto de 2014

Índice

1. Antecedentes	5
2. El problema	
Historia y coyuntura de los salarios mínimos en México	7
3. El país que paga menos: México un caso atípico y excéntrico	13
4. La teoría: efectos macroeconómicos y microeconómicos del salario mínimo	29
5. El divorcio histórico entre salario mínimo y la productividad	37
6. Por un cambio en las instituciones del salario mínimo	47
7. Efectos del salario mínimo en los precios y en el nivel de empleo: dos escenarios	55
8. Subir el mínimo: respuesta a las preguntas y objeciones más frecuentes	63
9. Escenarios y trayectorias para la recuperación del salario mínimo en México. Elementos para un Acuerdo Nacional	69
10. Síntesis y propuestas: hacia un Acuerdo Nacional para el aumento de los salarios mínimos	75
Anexo estadístico	85
Bibliografía	93



1. Antecedentes

El presente documento es fruto de la deliberación pública, de una convocatoria abierta y de un ejercicio cuidadoso y real para escuchar y atender todas las voces. En este sentido, constituye una forma de construir una política económica –en público– incluyendo visiones, propuestas, intereses y propósitos diversos.

El proyecto comenzó en el segundo trimestre de 2014, cuando el jefe de Gobierno, Miguel Ángel Mancera, en el marco de la ceremonia de conmemoración del 1º de mayo, apuntó lo siguiente:

Desde hace mucho tiempo, los salarios de los trabajadores y los ingresos de los ciudadanos han sido un tema que no se discute y que ha sido dejado a su inercia.

Esto se ha traducido en el más lamentable de los componentes del modelo económico nacional. Es decir, suponer que el control de la inflación y la competitividad deben estar basados en los bajos salarios. Y no hablamos de un problema de coyuntura sino de un componente de la economía que ya ha durado treinta años.

Como todos ustedes saben, de 1976 a 2014 los salarios se han reducido en un 71% a nivel nacional y en un 77% en el Distrito Federal. Se ha dicho que la baja en los salarios era una condición para enfrentar las crisis mediante las llamadas “devaluaciones internas”, pero crisis van o crisis vienen y los bajos salarios se han convertido en una variable consustancial del modelo económico de largo plazo desde 1982

Por eso, amigas y amigos, el 1º de mayo, el día de los trabajadores, de los que viven de su esfuerzo, es una ocasión para lanzar este debate a nivel nacional: ¿puede la economía mexicana crecer sobre la base de salarios mínimos tan castigados?; ¿no será que la economía mexicana no crece porque el nivel de ingreso de los trabajadores es muy bajo?

La existencia de salarios mínimos de ese nivel genera un “jalón” hacia abajo en el resto de los niveles salariales, de modo que, los salarios mínimos afectan al conjunto de la estructura del ingreso.

De modo que, hoy según los datos del INEGI, la población que vive con un salario mínimo en México es del 14%, y en el Distrito Federal, el 9% del total de los trabajadores. Hagamos este ejercicio: para que los salarios mínimos cumplieran la prescripción constitucional consagrada en el Artículo 123, el salario mínimo tendría que ser de 171 pesos diarios, 21.5 pesos la hora, para satisfacer las necesidades de una familia.

El 1º de mayo es, pues, la ocasión para subrayar esta situación y para que el conjunto de los factores de la producción (sindicatos y patrones) entren en un diálogo social para empezar a corregir la principal deformación de la economía de México: los bajos salarios.

Es hora de que la Ciudad de México tome nota de lo que ocurre en otros países y en otras ciudades del mundo. Alemania, que acaba de fijar un nuevo salario mínimo; la Ciudad de Los Ángeles, o la iniciativa federal del presidente Obama para aumentar el salario mínimo federal en la Unión Americana.

“El 1º de mayo es una ocasión para lanzar este debate a nivel nacional: ¿puede la economía mexicana crecer sobre la base de salarios mínimos tan castigados?; ¿no será que la economía mexicana no crece porque el nivel de ingreso de los trabajadores es muy bajo?”

Miguel Ángel Mancera

“Convoco a ese debate nacional convencido de que se trata de un tema central, pero olvidado, de nuestra política económica”

Convoco a ese debate nacional convencido de que se trata de un tema central, pero olvidado, de nuestra política económica, un tema que, sin embargo, está teniendo fuertes impactos en la economía y el bienestar local, en la ciudad de México.

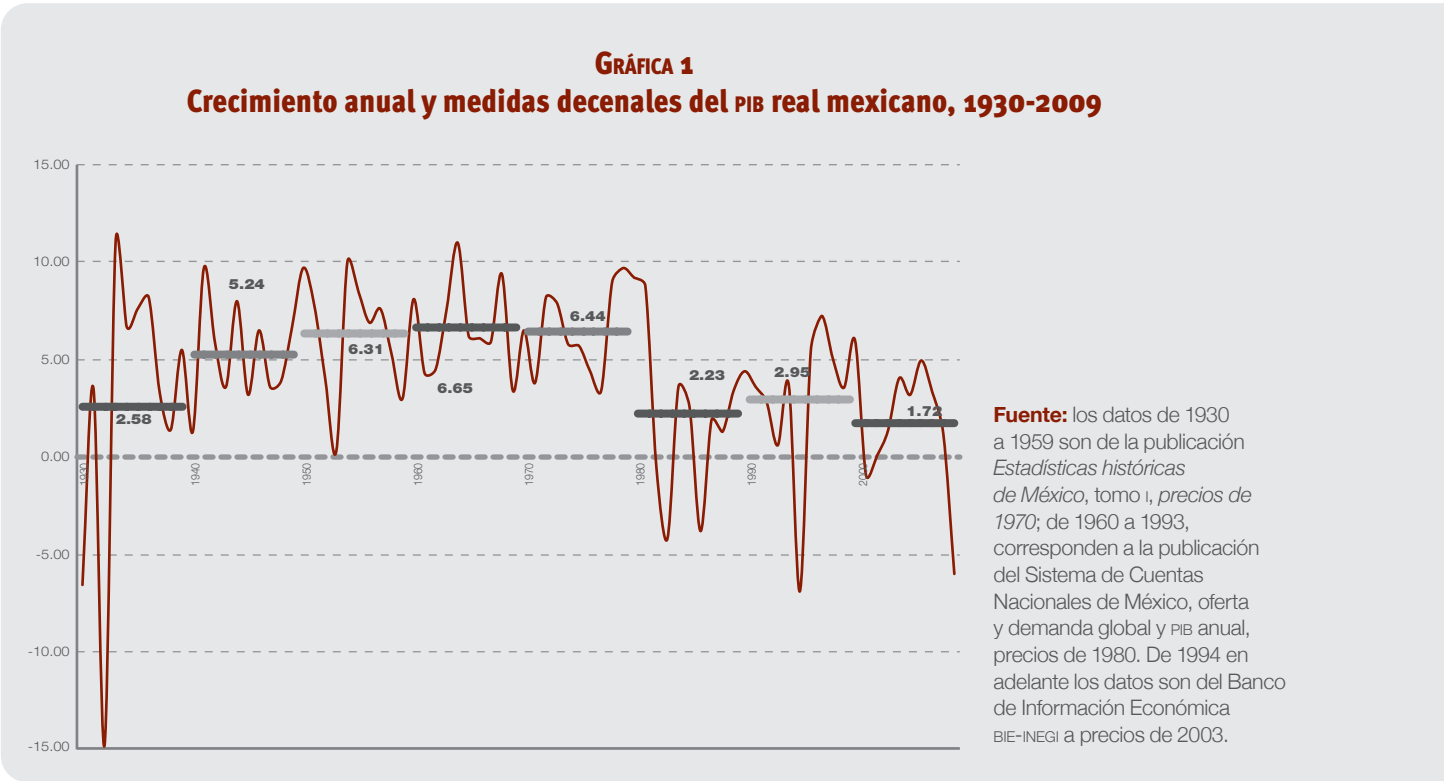
Instruyo al gabinete económico a estudiar y desarrollar una propuesta de recuperación del salario mínimo, e integrar a un grupo de expertos, del más alto nivel, que nos ayuden a encontrar vías alternativas, un cómo sí podemos corregir y comenzar a recuperar el salario mínimo tan pronto como sea posible.

El documento que resulte de este trabajo lo haré propio y lo llevaré a la Conferencia Nacional de Gobernadores y a otras instancias para que este tema se convierta en un asunto prioritario de la agenda pública de nuestro país.

2. El problema

Historia y coyuntura de los salarios mínimos en México

México es un país en el que se ha instalado una larga etapa de muy débil crecimiento económico. Los registros de los años ochenta, noventa y la primera década del siglo **xxi** muestran un dinamismo inferior a los treinta años precedentes (**Gráfica 1**).



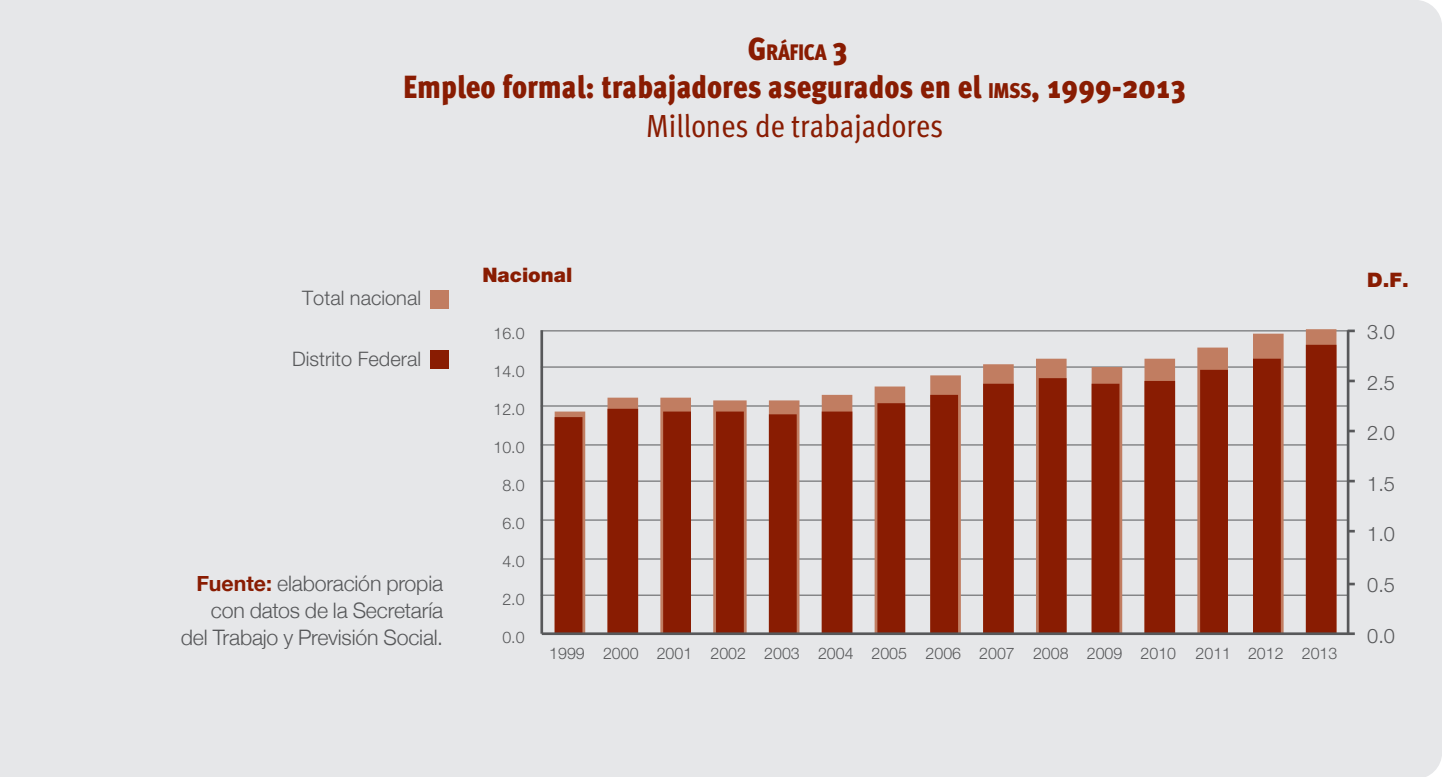
De la historia económica reciente, se desprenden varias conclusiones: llevamos tres décadas con crecimientos decenales que constituyen apenas un tercio de los niveles que México alcanzó después de la posguerra; se trata, además, de un periodo de escaso dinamismo pero fluctuante, minado por altibajos, recesiones y crisis económicas recurrentes como las de 1982, 1986, 1995 y 2009; y, finalmente, la tasa de crecimiento medio de la primera década del presente siglo es la más baja en ochenta años, incluso por debajo de la media decenal de los años treinta, con gran depresión y guerra mundial incluidas.

Por desgracia, el decepcionante crecimiento no es asunto del pasado, ya que la recuperación de la última crisis, provocada en el sector financiero e hipotecario de los Estados Unidos, pero sentida con mucha profundidad por nuestra economía nacional, ha sido lenta, pues nos llevó casi dos años recuperar el nivel de actividad que alcanzamos antes de la crisis, y en los últimos tres años pudimos acumular un crecimiento de sólo 7.6%, es decir, un promedio de 2.5% al año (**Gráfica 2**).



Es por eso que el nivel de los empleos y los salarios no sólo ha sido insuficiente para atender las necesidades de una población que de todos modos crece, sino que en segmentos muy importantes han retrocedido, especialmente entre los sectores más pobres y que perciben los menores ingresos.

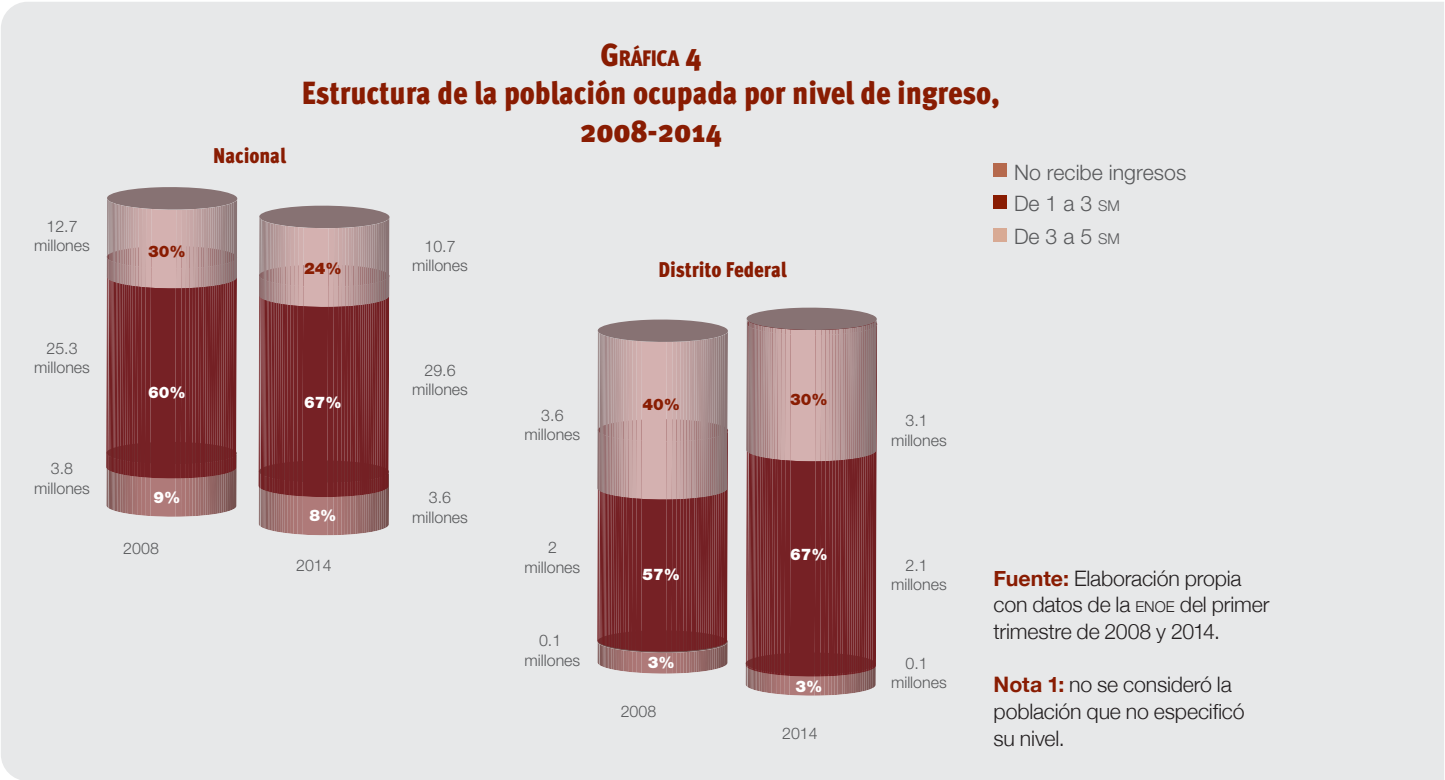
La recuperación de la crisis llegó tras dos años de actividad económica y una notable y pronta mejoría en las finanzas durante 2010, pero el nivel de empleo requirió todavía más tiempo, de tal suerte que no fue sino hasta 2012 cuando llegamos al que teníamos en 2008 (Gráfica 3).



No obstante, la recuperación del número de empleos con los que se contaba antes de la crisis vino acompañada de su recomposición, de tal suerte que los nuevos puestos de trabajo se ubicaron en escalas salariales inferiores (Gráfica 4).

Como puede observarse, después de la crisis disminuye el grupo que gana más de tres salarios mínimos (24% a nivel nacional y 30% en el D. F.), mientras que la gran masa de asalariados creció del 60 al 67% en la escala

nacional, y del 57% al 67% en la Ciudad de México, precisamente en el rango que va de uno a tres salarios mínimos. Se trata de una nueva oleada de precarización del trabajo.



Mientras tanto, quienes perciben un salario mínimo son proporcionalmente menos a escala nacional (8% del total, luego de la crisis) y 3% del total de los asalariados en el Distrito Federal.

Ahora bien, la historia del salario en México no siempre fue de continua devaluación. El periodo más dinámico y favorable, incluso para los salarios mínimos, arrancó en 1952. Durante esa década, el salario mínimo real tuvo un crecimiento del 10.8% promedio anual, sin inflación, en un país que crecía y se urbanizaba aceleradamente.

En los sesenta, el salario mínimo real continuó con un crecimiento notable del 4.5% en promedio al año, lo que explica, en buena medida, la formación de la moderna clase media mexicana.

Sin embargo, la historia cambió en los setenta, y aunque el salario mínimo mantuvo su tendencia al alza, a la mitad de la década se detuvo su incremento real y al final de la misma alcanzó un pobre registro de 0.3% de crecimiento medio por año. La secuencia de las crisis económicas que siguieron desde entonces cambió de modo duradero la tendencia, y el salario –sobre todo el mínimo– comenzó su caída histórica (**Gráfica 5**).

En los ochenta el salario mínimo real cayó a un ritmo anual de 6.9%. La historia se repitió –pero de manera agudizada– en los años que siguieron, pues tras la crisis de 1994 el poder de compra prácticamente, se desplomó. Es así como llegamos al escenario de una caída anual media del 3.2% en los diez años previos al fin de siglo.

A partir del año 2000 y hasta 2014, la evolución del salario medio y del salario mínimo ha acompañado y se ha convertido en un factor co-causal del estancamiento económico. El resultado neto de este constante proceso devaluatorio del salario –iniciado en los ochenta– es la pérdida del poder adquisitivo en un 75% a nivel nacional y del 77% en el Distrito Federal (**Gráfica 6**).

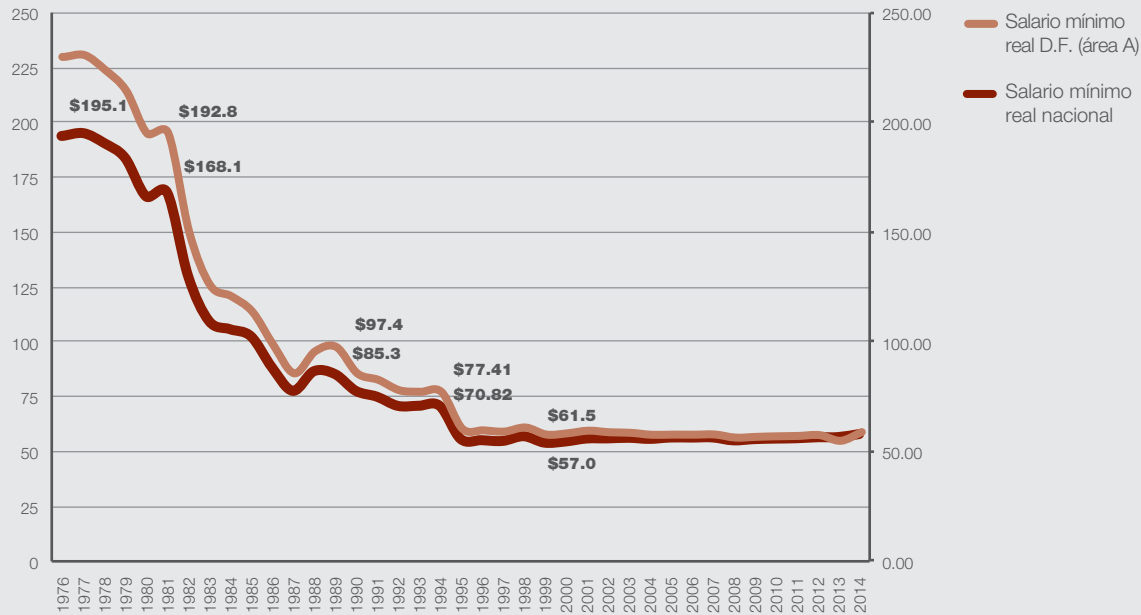
La historia del salario en México no siempre fue de continua devaluación. El periodo más dinámico y favorable arrancó en 1952. Durante esa década, el salario mínimo real tuvo un crecimiento del 10.8% promedio anual.

GRÁFICA 5
Salario mínimo real nacional
pesos diarios



Fuente: estimaciones propias con base en datos de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos.
Nota: deflactado con el IPC 2010=100.

GRÁFICA 5
Salario mínimo real
pesos diarios



Nota: detectado con el IPC 2010 = 100.
*A partir de noviembre de 2012, el Consejo de Representantes de la Conasami resolvió unificar las áreas geográficas A y B con un mismo salario mínimo.
*Los datos de 2014 corresponden a un promedio de enero a marzo.

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

2.1 ¿Por qué el salario mínimo?

El bajo ingreso de los trabajadores del sector formal es un problema masivo, extendido casi al total de la escala salarial. Entonces, ¿por qué este documento se centra en los trabajadores que ganan el salario mínimo? Por cinco razones:

- 1. *Por mandato constitucional*, porque el salario mínimo forma parte de las obligaciones del Estado, del pacto social y del tipo de convivencia de los mexicanos.
- 2. *Por equidad*, porque se trata de intervenir en la situación económica de los que menos ganan y menos tienen.
- 3. *Por sentido práctico*, ya que cualquier política –incluida la económica– debe delimitar con claridad el universo de su objetivo. Mientras más acotado y circunscrito, más factibles se vuelven los instrumentos de política y los dispositivos para evaluarla.
- 4. *Por su papel de “faro”*. Al elevar el piso del ingreso laboral, el mercado laboral ajustará, con sus propios ritmos y condiciones, una mejora paulatina de conjunto.
- 5. *Por resarcimiento histórico*, porque los salarios mínimos (a la par de los salarios contractuales) fueron las variables más castigadas a lo largo de los últimos treinta años y el ámbito donde se instrumento “el ancla” de la estrategia contra la inflación. Es decir, ese grupo de trabajadores ha cargado con los costos del ajuste estructural y de las decisiones económicas anti-crisis, en el marco del nuevo arreglo económico.

A lo anterior habría que agregar que, en efecto, el salario mínimo en México no es un precio de mercado sino un derecho constitucional cuyo nivel se ha fijado históricamente por decreto a través de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami).

Por ende, se tiene que reconocer que, como parte del derecho al trabajo que consagra el artículo 123 constitucional, es obligatoria la regla establecida en su fracción sexta:

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.

No obstante, en los últimos años, el debate en el campo del moderno constitucionalismo ha dejado de lado algunos derechos históricos como el relativo al carácter remunerador del salario. Sin restar importancia a los nuevos derechos ni a los retos que existen para hacerlos exigibles, resulta importante reconocer que los derechos sociales históricos tienen la misma fuerza y deberían ser objeto de igual preocupación.

Al mismo tiempo que la atención se ha volcado sobre los nuevos derechos, el tema del salario mínimo ha sido objeto de un tratamiento meramente administrativo. Más aún, desde hace algunas décadas se ha convertido en un simple instrumento de política. Al margen de la evaluación de esas políticas económicas relacionadas con la contención salarial, lo que puede decirse es que este proceso de burocratización e instrumentalización del salario mínimo ha significado un abandono de su significado constitucional y en particular de su fuerza normativa como derecho fundamental.

Creemos, por el contrario, que el punto de partida del debate en torno al salario mínimo debe ser el reconocimiento de que, desde tiempo atrás y hasta el día de hoy, existe una violación generalizada de ese precepto fundamental.

En un Estado de derecho como al que aspiramos, la Constitución debe ser tomada en serio en su conjunto y no solamente para el caso de algunos

El salario mínimo en México no es un precio de mercado sino un derecho constitucional cuyo nivel se ha fijado históricamente por decreto a través de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami).

Es preciso reconocer que se vive en el país una situación de inconstitucionalidad en relación con el salario que afecta a millones de personas.

de los preceptos que ella reconoce. Así, es preciso reconocer que se vive en el país una situación de inconstitucionalidad en relación con el salario que afecta a millones de personas. Independientemente de la forma en que el tema pueda ser procesado en las instancias encargadas de hacer valer la Constitución, este hecho no se puede seguir ocultando o ignorando.

El salario mínimo está plasmado en la Constitución como un derecho y un piso moral que acuerda la sociedad bajo la idea central de que toda aquella persona que desempeña un trabajo lícito debe tener acceso a un nivel básico o digno de vida.

El salario mínimo es un reconocimiento de toda la sociedad para todos los trabajadores, una regla de convivencia, un instrumento de inclusión social y una herramienta para la cohesión social. *Contrario sensu*, el deterioro del mismo también refleja el deterioro del pacto social, de la convivencia, la inclusión y la cohesión social. El salario mínimo es, pues, una respuesta común a las siguientes interrogantes: ¿qué sociedad queremos? y ¿cuánto es lo menos que vale el trabajo de cualquier persona?

En este documento se toma en serio al salario mínimo, su problemática, su historia, su carácter constitucional y, al mismo tiempo, intenta ser una propuesta que fundamente una nueva política pública para su recuperación, es decir, para cumplir con la Constitución.

3. El país que paga menos: México, un caso atípico y excéntrico

Dice el *Boletín Oficial de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos* (martes 14 de enero de 2014):

El Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos acordó otorgar un aumento general a los salarios mínimos de las dos áreas geográficas para el 2014 de 3.9%.
Los nuevos salarios mínimos legales que regirán a partir del primero de enero de 2014 son los siguientes: área geográfica “A”, 67.29 pesos diarios; área geográfica “B”, 63.77 pesos diarios.
El Consejo de Representantes acordó mantener para el 2014 la actual integración municipal de las áreas geográficas para la aplicación de los salarios mínimos [...].

Antes de evaluar su impacto en la calidad de vida de los trabajadores del país debemos subrayar tres aspectos:

- a. El salario mínimo no es un precio que resulta de la oferta y demanda del mercado laboral; es más bien un acto jurídico ejecutado por un organismo constitucional, dependiente del Poder Ejecutivo. Dicho de modo llano, hoy los salarios mínimos se determinan por decreto.
- b. Se trata de un aumento (3.9%) calculado con base en la inflación esperada (no la real) para este año (2014).
- c. Una vez más, un único criterio (la inflación) ha servido de rasero para incrementar el salario mínimo.

Consecuencia de una visión del salario mínimo como instrumento cuya función es más bien apoyar la estabilización de la inflación y no mantener o preservar el poder adquisitivo mínimo de los trabajadores, su valor en términos reales lleva una larga y aguda fase de deterioro que lo ha llevado a perder más de 70% de su valor real desde 1980. Así, su monto es hoy en día insuficiente para cubrir las necesidades esenciales que estipula la Constitución. Más aún, de acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), su monto es incluso insuficiente para cubrir el costo de la canasta alimentaria básica (**Gráfica 7**).

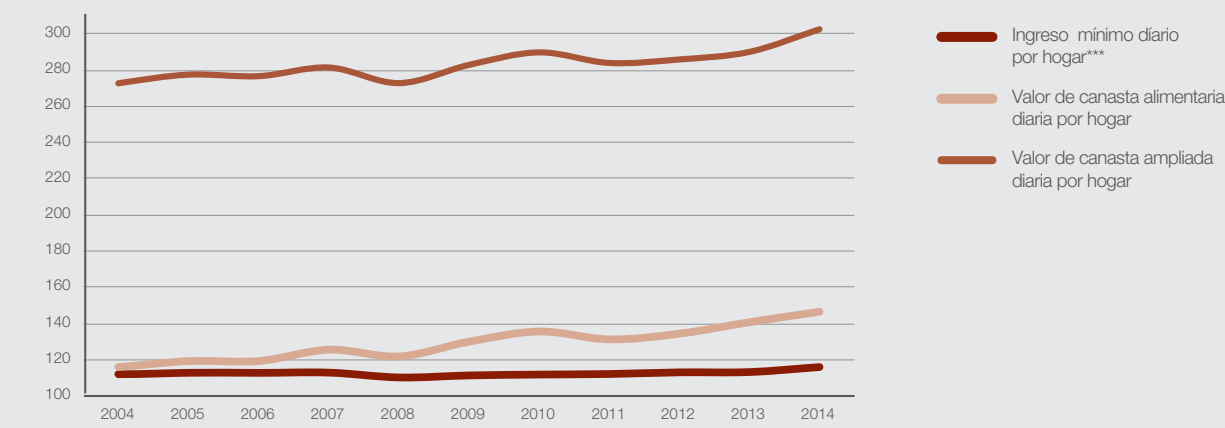
Esta situación de deterioro gradual pero consistente no sólo no se ha detenido, sino que se ha agudizado en los últimos años, según informa el Coneval (**Gráfica 8**).

Según el “Informe México: cómo vamos”, la población que no puede adquirir la canasta alimentaria con su salario pasó del 54% en 2013 al 59.4% en 2014, en el Distrito Federal (**Gráfica 9**).

Tal fenómeno (empobrecimiento absoluto dentro de la población que trabaja en el sector formal) ha sido puntualmente registrado por la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de este año. Aquí se muestra un cuadro que sintetiza esa situación (**Cuadro 1**).

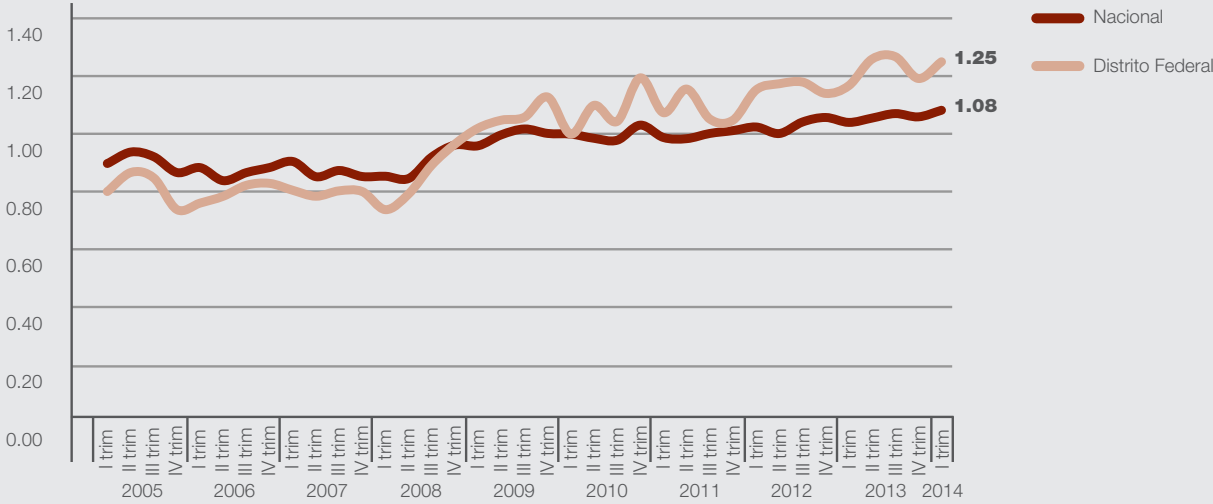
Según el “Informe México: cómo vamos”, la población que no puede adquirir la canasta alimentaria con su salario pasó del 54% en 2013 al 59.4% en 2014, en el Distrito Federal.

GRÁFICA 7
**Evolución de la canasta alimentaria diaria, canasta ampliada*
e ingreso mínimo diario por hogar****

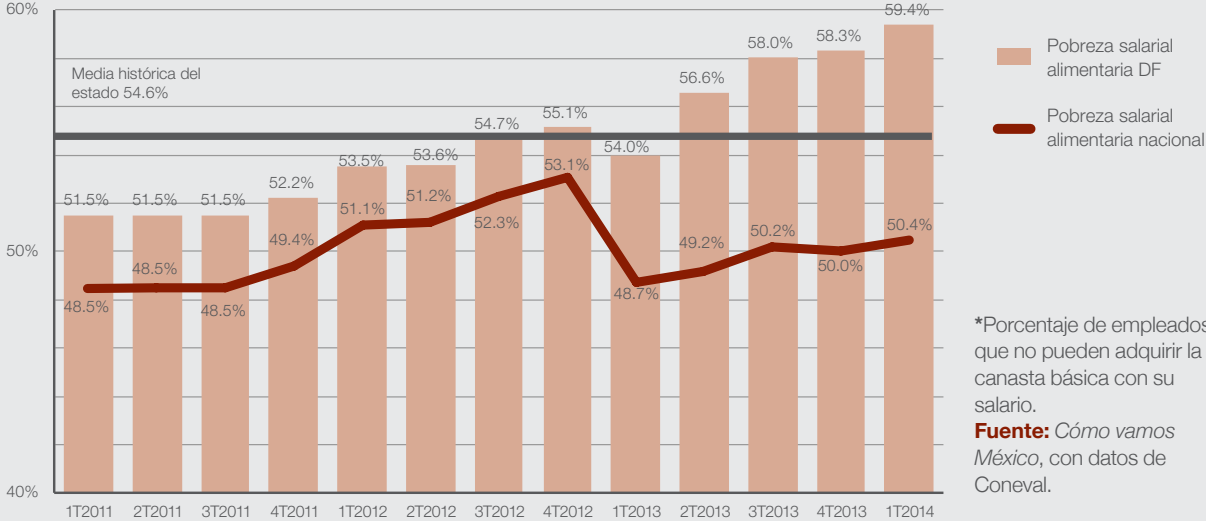


Nota 1: deflactado con el IPC 2010=100
*Para observar la evolución de la canasta básica se tomó como base la canasta alimentaria y la canasta ampliada que utiliza Coneval para establecer líneas de bienestar de pobreza. La canasta ampliada representa la canasta alimentaria y la canasta no alimentaria básica.
** Se consideró un hogar promedio como una familia de cuatro integrantes: dos que aportan un ingreso mínimo y dos dependientes económicos.
*** El ingreso mínimo corresponde a dos salarios mínimos.

GRÁFICA 8
Índice de la tendencia laboral de la pobreza, 2005-2014



GRÁFICA 9
Pobreza salarial alimentaria*



*Porcentaje de empleados que no pueden adquirir la canasta básica con su salario.
Fuente: *Cómo vamos México*, con datos de Coneval.

CUADRO 1

Variación absoluta de 2008 a 2014 de la población ocupada, por nivel de ingreso

Nivel de ingresos	No recibe ingresos	Hasta 1 SM	De 1 SM a 2 SM	De 2 SM a 3 SM	De 3 SM a 5 SM	Más de 5 SM
Distrito Federal	-17,079	80,558	71,603	-98,218	-166,496	-335,270
Resto del país	-194,390	836,126	2,696,617	681,516	-47,768	-1,434,230
Total	-211,469	916,684	2,768,220	583,298	-214,264	-1,769,500

Fuente: estimaciones con datos de la ENOE, INEGI.

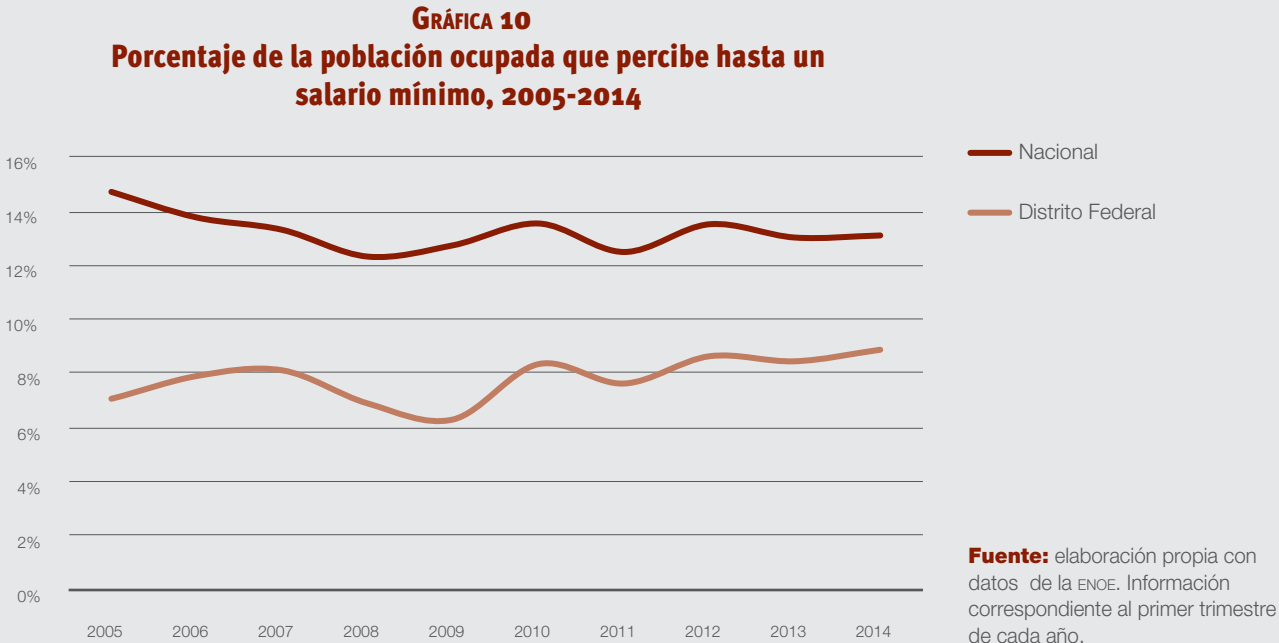
Como puede verse, 80 mil 558 trabajadores se agregaron a las filas de los que ganan el salario mínimo en el Distrito Federal, mientras que se perdieron 98 mil empleos en el eslabón que gana de dos a tres salarios mínimos, 166,496 entre los que ganan hasta cinco salarios mínimos y 335 mil 270 entre los que obtienen un ingreso superior a los cinco salarios mínimos.

En todo el país se perdieron un millón 983 mil 769 puestos de trabajo cuyo salario es de tres o más salarios mínimos. En cambio crecieron en 3.3 millones los empleos situados entre más de uno y hasta tres salarios mínimos.

La zona de creación de nuevos empleos encuentra su nicho preferente en la escala de dos a tres salarios mínimos, y en todas las regiones del país, el número de trabajadores con un salario mínimo también creció de manera más que significativa (80.5 miles en el Distrito Federal y 836.1 miles para la República Mexicana).

3.1 ¿Cuántos, quiénes y dónde están los trabajadores contratados con el salario mínimo?

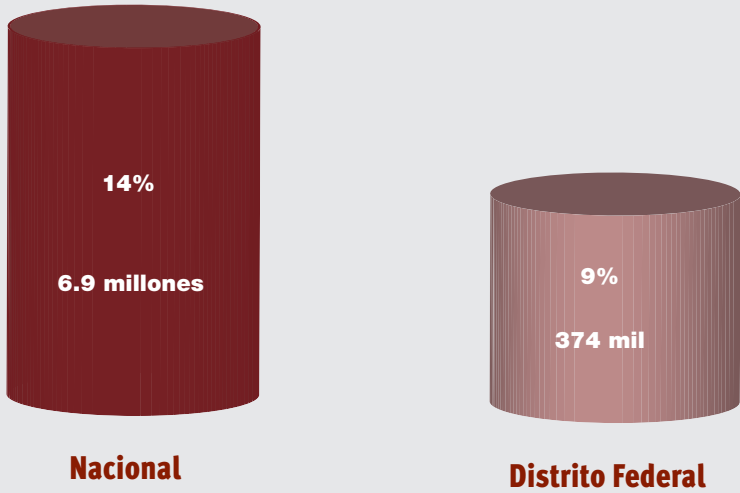
Los datos del mercado laboral y del ingreso de los hogares nos informan que la población que se mantiene con ese salario base sigue siendo muy significativa (Gráfica 10). El 13% del total de la población ocupada



en el país gana un salario mínimo y el 9% lo percibe en el Distrito Federal, según los datos del INEGI.

Es decir, siete millones de personas, de las cuales 370 mil residen en la ciudad de México (**Gráfica 11**).

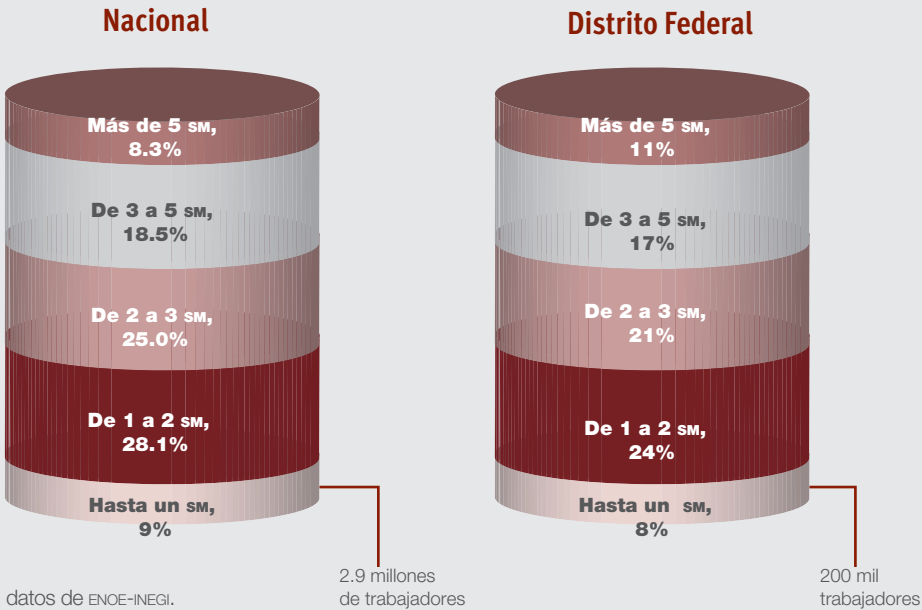
GRÁFICA 11
Porcentaje de la población ocupada que percibe hasta un salario mínimo, 2013



Fuente: INEGI. ENOE 4to trimestre.

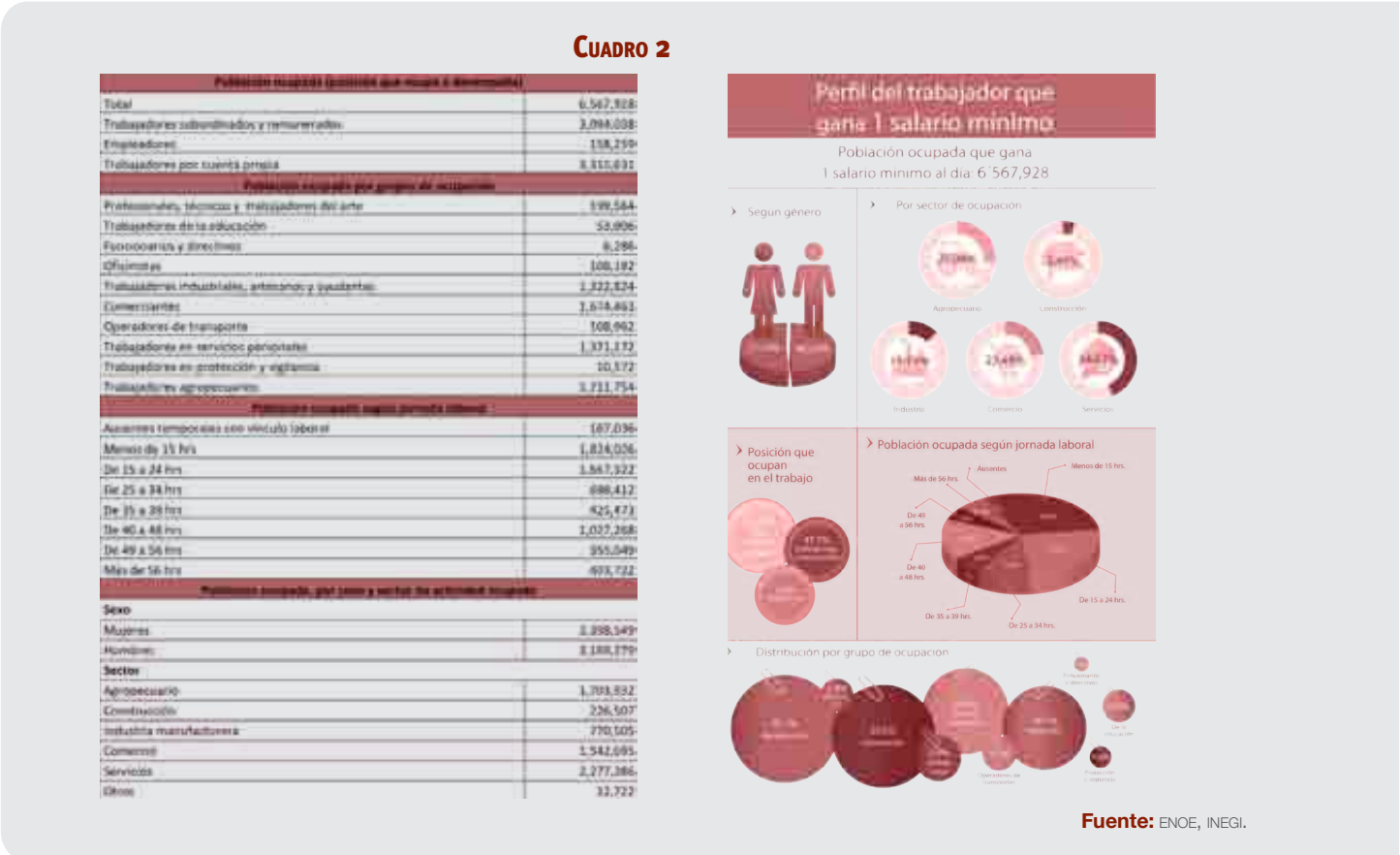
Incluso, si sólo incluimos a los trabajadores remunerados y subordinados en el sector formal, las cifras indican que son 2.9 millones en el país y 200 mil en la ciudad de México los que ganan hasta un salario mínimo (**Gráfica 12**).

GRÁFICA 12
Trabajadores subordinados y remunerados por nivel de ingresos, 2013



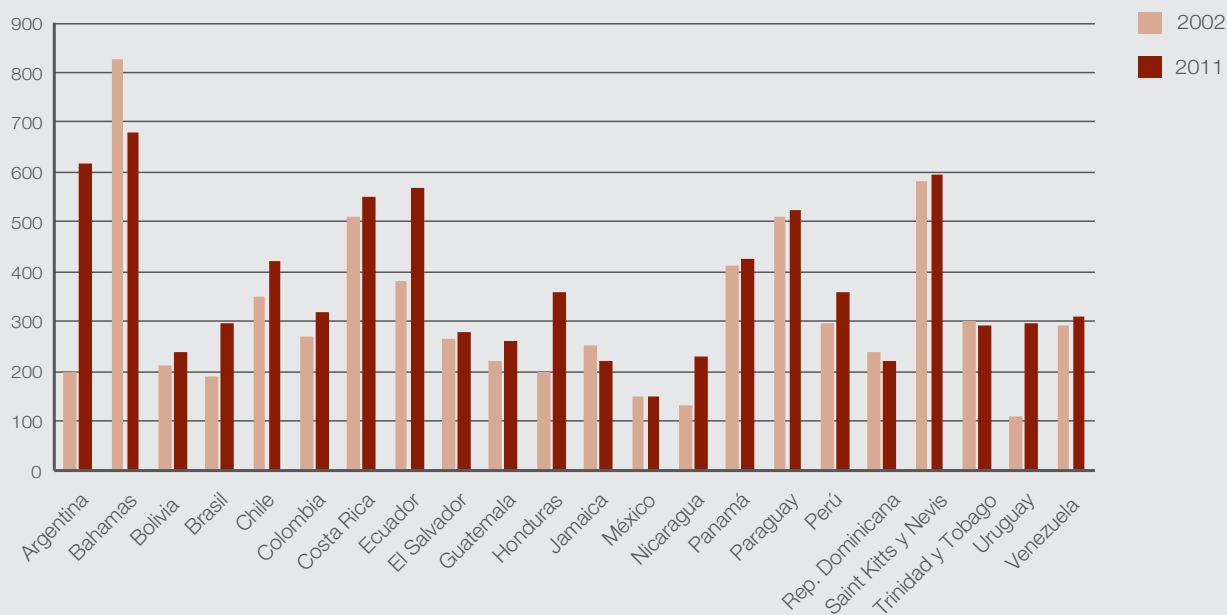
Fuente: elaboración con datos de ENOE-INEGI.

El **Cuadro 2** nos permite reconocer de modo más aproximado varias de las características sociales, espaciales y económicas de los asalariados con un sueldo mínimo.



(CEPAL) informa que a lo largo de todo el siglo **xxi** México es el único país de América Latina con salarios mínimos estáticos y la única economía importante que no hizo nada para propiciar su recuperación **(Gráfica 14)**.

GRÁFICA 14
América Latina y El Caribe
22 países: salarios mínimos, 2002-2011, en dólares PPA

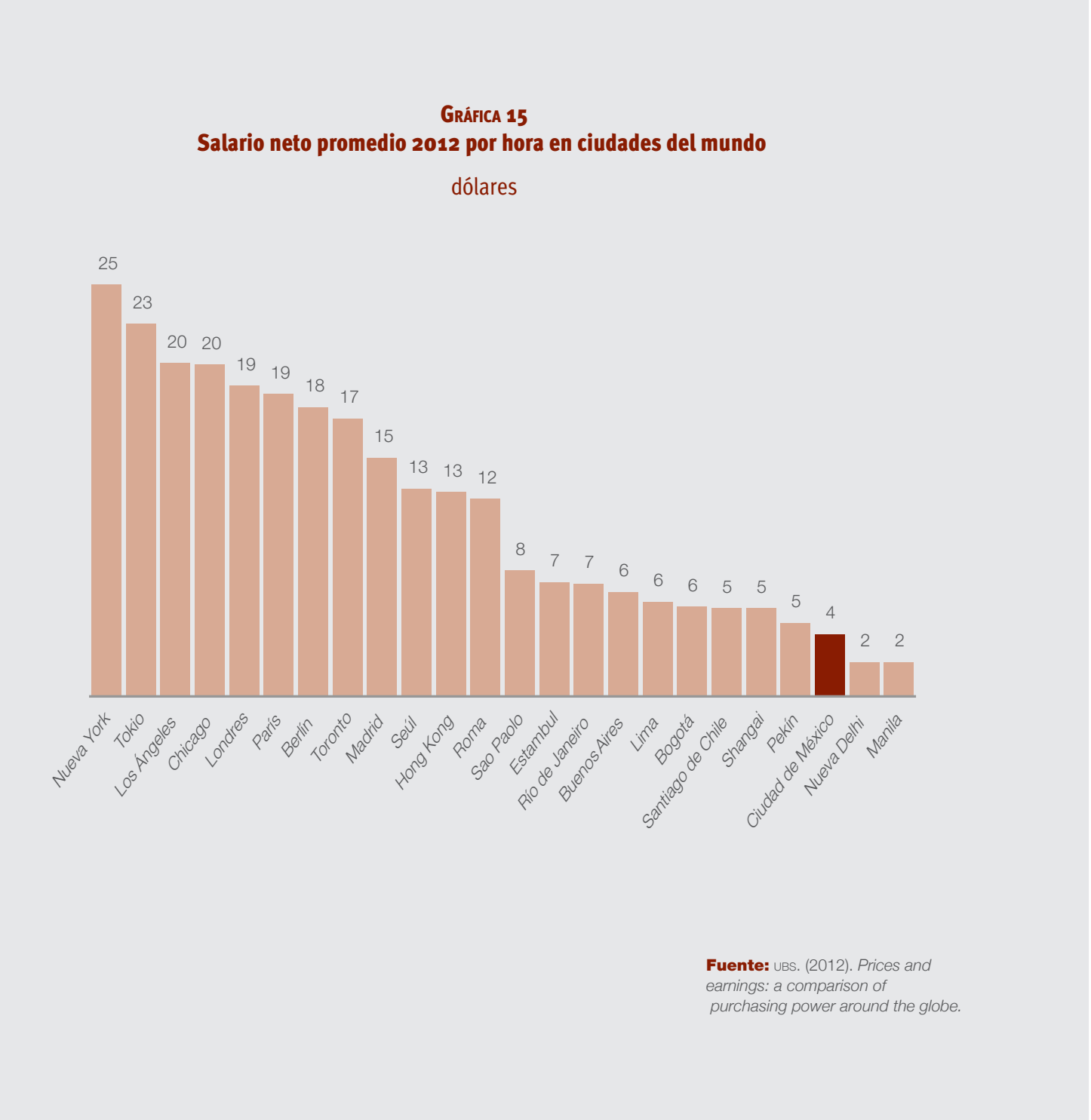


Fuente: CEPAL, sobre la base de Cepalstat y la OIT

Y no sólo eso: como se ha argumentado en múltiples foros y escritos recientes, el salario mínimo de México es de los más bajos en América Latina como se le quiera medir. En 2011 su monto en dólares (us \$112) fue similar al de Nicaragua y Bolivia (us \$117), y equivalía a tan sólo la tercera parte del de Brasil, Chile, Uruguay o Ecuador. Además, era apenas equivalente al 15% del PIB per cápita mexicano, la proporción más baja de casi toda América Latina, lejos del 30% correspondiente a Chile y Brasil y del cerca de 50% que tienen Perú, Colombia y Costa Rica. Su monto era de solamente un 19% del salario nacional medio, de los menores porcentajes en la región.

Por ello, el Informe Mundial de Salarios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) señala que en México “el salario mínimo está por debajo de los niveles del mercado, aún para los trabajadores no calificados”. Además, como lo ha reiterado la CEPAL “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”.

No es casual que ante tal inacción de la política económica salarial otras ciudades superpobladas, como Beijing, Shanghai, Estambul o Sao Paulo, hayan alcanzado salarios significativamente superiores a los de la Ciudad de México (Gráfica 15).



Mientras tanto, casi todos los países del mundo desarrollado han desplegado diversas medidas para fortalecer la masa salarial desde su base. Inglaterra desde 1999 introdujo un salario mínimo interprofesional con buenos resultados; el gobierno japonés del primer ministro Shinzo Abe elevó significativamente el salario mínimo para fomentar la expansión económica y reducir las diferencias que, pese a ella, se agrandan entre ricos y pobres. Las medidas entraron en vigor a mediados de 2008.

Alemania reintrodujo el salario mínimo este mismo año, como parte central del acuerdo para la gobernabilidad entre la Democracia Cristiana y el Partido Socialdemócrata. El sueldo mínimo se fijó en 8.5 euros brutos la hora (11.56 dólares), lo que se convirtió de inmediato en una de las medidas clave del tercer mandato de la canciller Angela Merkel.

El salario mínimo de México es de los más bajos en América Latina como se le quiera medir.

Alemania decanta por el salario mínimo

En julio de 2014, el Parlamento alemán aprobó la implementación de un salario mínimo (sm): 8.7 euros por hora. Con este nuevo estatuto, Alemania se posiciona como el sexto país dentro de la Unión Europea con el mayor salario mínimo.

¿Qué motivó la fijación de un salario mínimo?

En Alemania, el esquema tradicional de fijación del salario corría por la negociación directa entre empleadores y sindicatos, sin la intervención del Estado.

En 1990, el 80% de los trabajadores contaba con algún tipo de cobertura para la negociación colectiva del salario. Por lo tanto, no había necesidad de fijar un mínimo, a excepción del sector industrial, para el cual desde 1997 se fijó un salario. Es en la década de los noventa, y con mayor profundidad a partir de 2003, que el esquema comienza a erosionarse como consecuencia de:

- Nuevas estrategias y políticas de los empleadores (*outsourcing*, contratos no vinculantes y la inhibición a la asociación de los trabajadores).
- El debilitamiento de los sindicatos y una caída en la cobertura de su representación.
- La desregulación de algunos mercados clave (telecomunicaciones y transporte público).
- La instrumentación de reformas laborales (2003-2004), la desregulación de las empresas de empleo temporal y la abolición de los subsidios para el desempleo de larga duración.

Del modelo tradicional al estatuto de sm

Estos factores propiciaron un aumento importante en el número de trabajadores con bajos salarios. Mientras que en 1995 sólo el 18.8% de los mismos se encontraba por debajo del umbral de bajas remuneraciones, en 2012 este sector ya representaba el 24.4% de los trabajadores. Casi una cuarta parte del total en el país.

En 2002 se presentó un cambio de mentalidad en los sindicatos; los hoteles y restaurantes y los servicios asociados (*hospitality sector*) fueron los primeros en reconocer la necesidad de contar con un salario mínimo legal, aunque se enfrentaron a diversas dificultades en la negociación salarial, dado el bajo nivel en la organización y representación de sus empleados.

En 2006, después de varios años de debate en relación con el sm, los sindicatos acordaron exigir al gobierno la fijación de un salario mínimo en 7.50 euros por hora, y en 2007 comenzaron con una campaña mediática dirigida a la población para ganar adeptos a su propuesta, la cual fue bien recibida. Actualmente, el 80% de la población alemana está a favor de un salario mínimo legal.

Finalmente, el sm se convirtió en un gran tema en las elecciones de 2013 y el elemento crucial del Pacto de Coalición entre Demócratas y el Partido Socialdemócrata.

El nuevo estatuto de salario mínimo

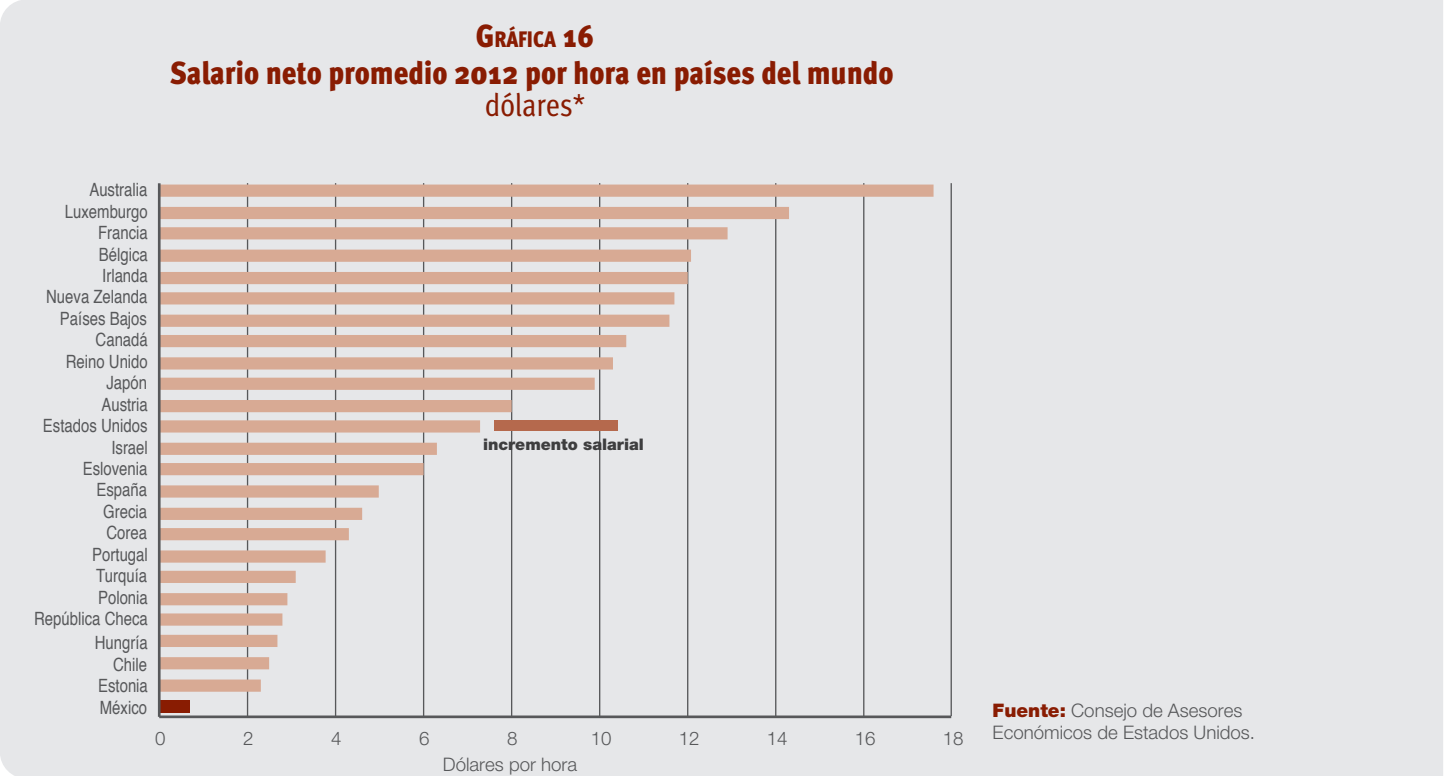
El nuevo estatuto de sm entrará en vigor en enero de 2015, con una propuesta de incremento cada dos años. La medida busca, además, acompañarse de una serie de acciones para fortalecer el sistema de negociación colectiva de los trabajadores.

El estatuto del sm dejó fuera a aprendices, pasantes, empleados menores de 18 años y desempleados por largos periodos (sólo se aplicará durante los primeros seis meses).

La introducción del salario mínimo en Alemania resultó ser una de las reformas sociales más importantes de las últimas décadas; busca fortalecer la calidad del empleo y reducir la precarización laboral. El nuevo sm aumentará los ingresos de cinco millones de empleados.

Mientras que trece estados de la Unión Americana ya aprobaron aumentos significativos en sus sueldos mínimos, a nivel federal el propio presidente Obama encabeza el debate por incrementarlos y por mejorar el de los trabajadores de su administración. De hecho, la **Gráfica 16** forma parte del alegato presidencial estadounidense en el que se construyen escenarios de futuro y en donde se coloca a México como ejemplo mundial de lo que no debe hacerse en materia salarial. Y es que la salida de la crisis ha exigido una batería de medidas contracíclicas que no pueden prescindir de los salarios.

La salida de la crisis ha exigido una batería de medidas contracíclicas que no pueden prescindir de los salarios.



México, el ejemplo mundial de lo que no debe hacerse

El presidente Obama se ha convertido en un verdadero activista en favor de incrementar significativamente el salario mínimo nacional en Estados Unidos, con una propuesta de aumento a \$10.1 dólares. Con ello se pretende beneficiar a 28 millones de empleados, de los cuales doce millones se encuentran en la pobreza. Sus argumentos son:

- EL sm ha caído un tercio con respecto a su nivel más alto en 1968.
- Se ha incrementado la brecha del sm con relación al salario real: de 54% en 1968 a 36% en 2014.
- De 1967 a 2014, la productividad laboral y el PIB per cápita real se han incrementado en más del 100%, no así el ingreso de los hogares más pobres.
- De 1968 a 2014 la disminución de la pobreza ha sido consecuencia de subsidios y asistencia nutricional, pero no por un aumento en el ingreso.
- Ha crecido la desigualdad por niveles de ingreso, sobre todo para las mujeres.
- Estados Unidos se ha quedado rezagado respecto a otros países desarrollados.

La **Gráfica 16** de este documento, presentada por Obama, ubica a México como el país que paga el peor sm. Tras décadas de investigación empírica se ha observado que los incrementos en el sm tienen efectos importantes en el clima de negocios:

- elevan la productividad del trabajador -mayor motivación- (Bewley, 1999; Mas, 2006; Arkelof, 1986 y 2012);
- reducen la rotación de empleados y los costos de capacitación (Dube, Lester, Reich, 2013); y
- disminuyen el ausentismo laboral (Allen, 1983; Mefford, 1986; Pfeifer, 2010; Zhang, 2013).

Por otro lado, un análisis de 64 estudios demuestra que un aumento al sm no tiene efectos contundentes en el empleo, o si los hay, éstos son mínimos.

Actualmente, 21 estados de la Unión Americana ya cuentan con un sm por encima del federal y su incremento sacaría de la pobreza a dos millones de trabajadores.

Council of Economic Advisers, *The Economic Case for Raising the Minimum Wage*, Estados Unidos, 2014.

El arranque ya desde los noventa de un proceso de recuperación del poder de compra del salario mínimo en Brasil, y a tasas mayores que las del PIB *per capita*, lo convierten –junto con Chile– en un caso excepcional en la región.

Los efectos propiamente económicos (en la productividad, el empleo, la inflación, la informalidad, el crecimiento y la desigualdad) de un salario mínimo demasiado bajo, y correlativamente, de un aumento gradual y razonable, son tema de los siguientes capítulos.

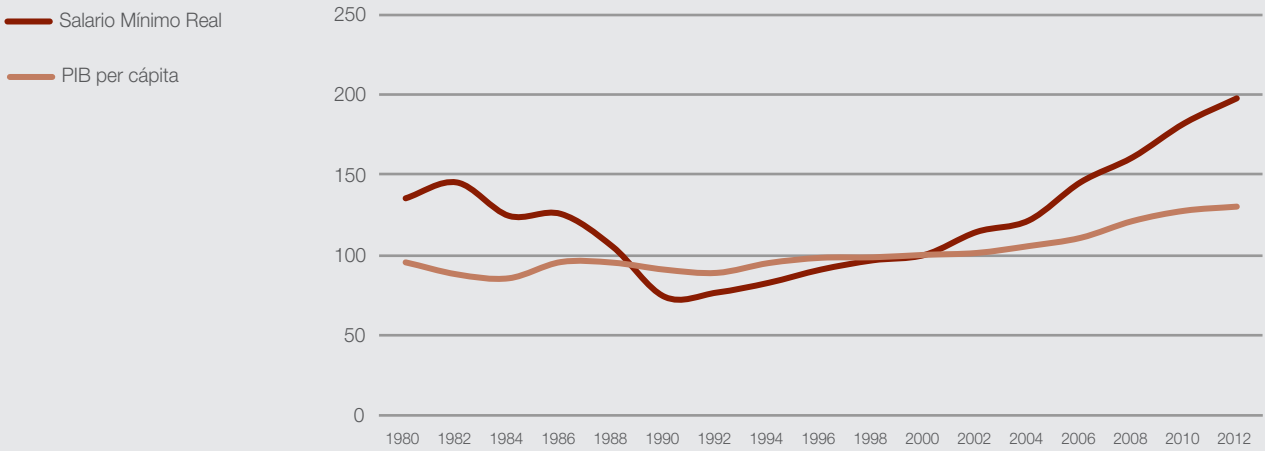
3.3 La recuperación del salario mínimo es posible: los casos de Brasil y de Uruguay

3.3.1 Brasil: el salario mínimo como derecho económico y social y como instrumento de impulso al mercado interno

La existencia de un salario mínimo legalmente exigible en Brasil se remonta a 1940 cuando se establece como piso de remuneración al trabajo asalariado en el mercado formal. Desde entonces su aplicación cubre tanto al sector público como al privado, con vinculación directa a las prestaciones de la seguridad social. Al igual que en gran parte de la región, su objetivo original fue fuertemente comprometido, si no es que virtualmente olvidado, en la década de los ochenta ante los efectos adversos de las crisis externas y de las políticas de estabilización para enfrentarlas que otorgaron prioridad absoluta a la lucha contra la inflación sobre cualquier otra consideración.

En el caso brasileño esta preocupación del gobierno por recuperar la estabilidad de precios cobró especial relevancia dados los episodios de muy alta inflación que sufrieron. Sin embargo, ya desde los noventa, la puesta en marcha de programas de estabilización fue consistente con políticas de ajuste de los salarios mínimos que se tradujeron en una tendencia creciente, si bien moderada, en su valor real. Como lo muestra la **Gráfica 17**, desde entonces el salario mínimo real dejó de caer e inició un proceso de repunte a tasas incluso superiores a las del PIB per cápita.

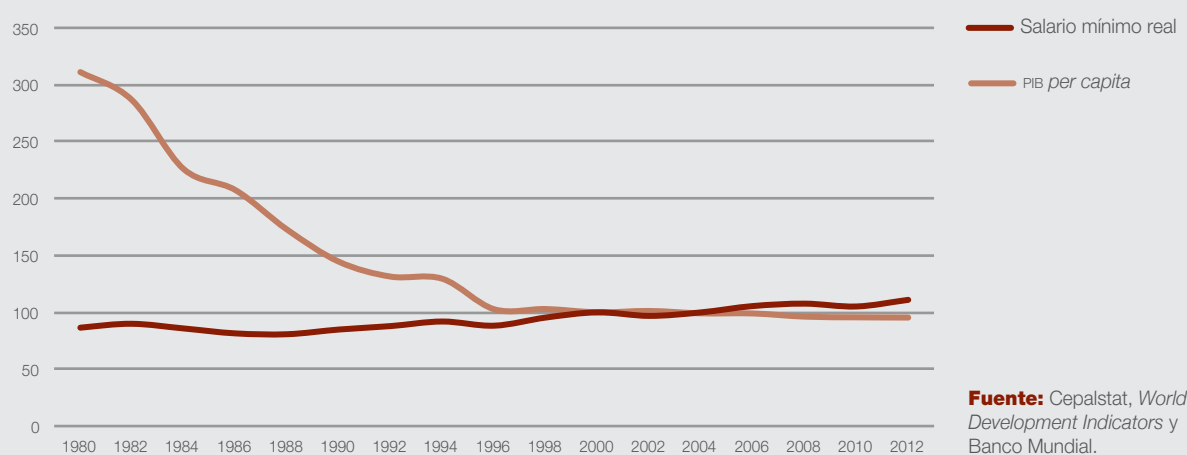
GRÁFICA 17
Brasil: evolución del salario mínimo real y del producto interno bruto por habitante, 1980-2012 (índice 2000=100)



Fuente: Cepalstat y World Development Indicators, Banco Mundial.

El arranque ya desde los noventa de un proceso de recuperación del poder de compra del salario mínimo en Brasil, y a tasas mayores que las del PIB per cápita, lo convierten –junto con Chile– en un caso excepcional en la región. Esta experiencia contrasta fuertemente con la de México, en donde el salario mínimo real no sólo repunta, sino que ni siquiera ha crecido desde hace décadas al ritmo del PIB per cápita (**Gráfica 18**). En buena parte de las economías latinoamericanas el alza del salario mínimo real inició algunos años después.

GRÁFICA 18
México: evolución del salario mínimo real y del producto interno bruto por habitante, 1980-2012 (índice 2000=100)



Los criterios de ajuste del salario mínimo no han sufrido modificaciones importantes en este lapso, como reflejo de la tensión que ha enfrentado Brasil, por un lado, con la inflación y los factores externos y, por otro, con las presiones sociales de reivindicación de los ingresos. Ha habido voluntad política para hacerles frente. Cambios significativos para acortar el periodo de reajuste se dieron en situaciones de elevada inflación, incluyendo por ejemplo, en 1989, la decisión de modificarlos mensualmente, tomando como referencia al alza del Índice de Precios al Consumidor (IPC) del mes previo, además de otra serie de ajustes extraordinarios en función del monto del salario. En 1992, para fines de reajuste del salario mínimo se construyó un Índice de Reajuste del Salario Mínimo (IRSM) que contemplase mejor el aumento en el costo de la vida de las familias que ganasen hasta dos salarios mínimos. Ya entonces algunos de los reajustes del salario mínimo comenzaron a tomar en cuenta e incorporar, por ley, un porcentaje ligado al crecimiento del PIB per cápita. Este uso de los indicadores de precios especiales para el cálculo del ajuste en el salario mínimo cayó en desuso en favor de las mediciones vinculadas al IPC.¹

Con algunas salvedades entre las que se encuentran México, Venezuela y República Dominicana, en los años 2000, casi toda América Latina entró en una senda de ascenso importante. En todo caso, en Brasil el incremento del salario mínimo cobró aun mayor fuerza en la primera mitad de la década. En 2006 se puso en marcha una nueva iniciativa. Como parte de una agenda de desarrollo en la que la igualdad cobra relevancia a la par del impulso al crecimiento económico, en ese año el gobierno lanzó una iniciativa para poner en marcha una nueva política de salarios mínimos. Esta nueva iniciativa tuvo como uno de sus objetivos, además del evidente esfuerzo por elevar la calidad de vida de los asalariados en las escalas más bajas de la remuneración, robustecer el mercado interno para potenciar su impacto como motor del crecimiento económico. Su punto de partida, y base de legitimación política, fue la coordinación de un proceso de negociación con los principales actores económicos, incluyendo a los representantes sindicales, los líderes de las cámaras empresariales del sector privado, así como también a los voceros de los jubilados y los receptores de otro tipo de pensiones.

Con algunas salvedades entre las que se encuentran México, Venezuela y República Dominicana, en los años 2000 casi toda América Latina entró en una senda de ascenso importante de los salarios mínimos.

¹ Para mayores detalles sobre este proceso véanse los diversos trabajos de A. Marinakis, R. Maurizio y J. Berg.

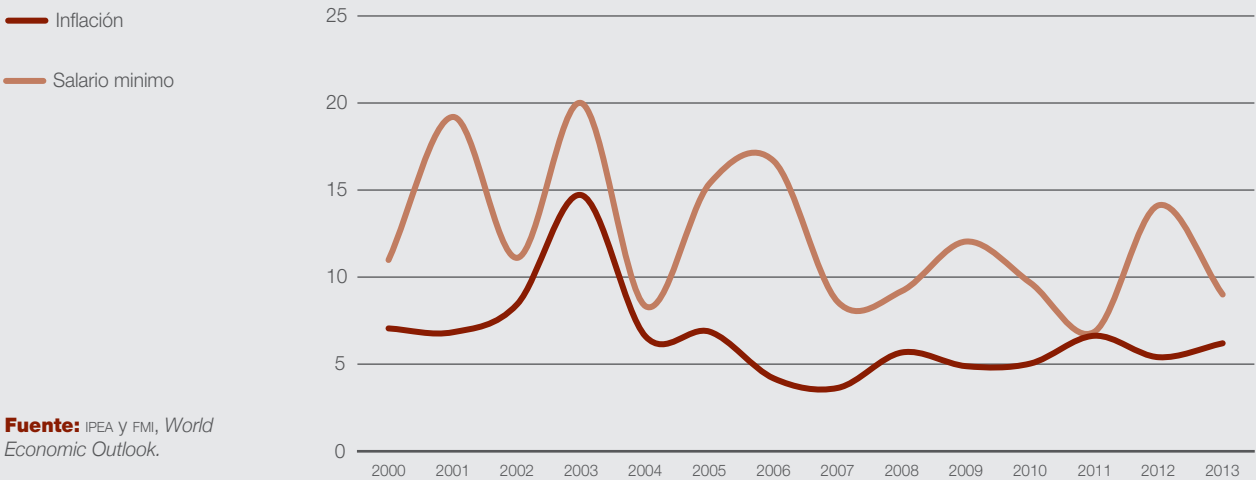
Una medida que ilustra la flexible operación de la nueva política brasileña de salarios mínimos tuvo lugar en 2009 cuando, para aminorar el impacto recesivo de la crisis financiera internacional, las autoridades brasileñas adelantaron de abril a febrero el reajuste de 12% nominal programado.

Como resultado de este proceso se modificó la política de fijación de salarios mínimos, de manera que sus incrementos o ajustes se hicieron anualmente con base en dos variables: i) la inflación, y ii) la variación del PIB per cápita hasta el año 2011. La determinación dual de la trayectoria del salario mínimo nominal –con referencia a la inflación y al crecimiento del producto medio por habitante– aseguraría un incremento en su monto en términos reales y, además de ir cerrando la brecha de los ingresos, buscaba darle un impulso a la demanda agregada vía el consumo de los trabajadores.

Una medida que ilustra la flexible operación de la nueva política brasileña de salarios mínimos –y su mayor orientación a impulsar la demanda que a contener la inflación– tuvo lugar en 2009 cuando, para aminorar el impacto recesivo de la crisis financiera internacional, las autoridades brasileñas adelantaron de abril a febrero el reajuste de 12% nominal (6% real) programado para el año. Cálculos de J. Berg indican que dicha alza extraordinaria de los salarios mínimos resultó ese año en la inyección al ingreso disponible en el equivalente al 0.7% del PIB, ya que incidió tanto en los asalariados como en los pensionados y en los beneficiarios del seguro de desempleados, dada la vinculación de sus ingresos con el salario mínimo. Al respecto, puede observarse cómo la literatura disponible sobre la experiencia brasileña de una política económica y social comprometida desde hace una década con la mejora sistemática y persistente del salario mínimo real pone el énfasis en sus positivos impactos distributivos y, asimismo, apunta al consenso de que no ha habido efectos adversos significativos sobre el mercado de trabajo.

Como se aprecia en la siguiente **Gráfica 19**, la puesta en marcha de la nueva política de salarios mínimos no ha llevado a un repunte de la inflación interna. El alza anual de los minisalarios llegó en varios años a superar el 15%, y casi siempre el 10%, y los precios al consumidor distaron de entrar en una espiral inflacionaria, manteniendo un aumento anual promedio cercano al 5% anual.

GRÁFICA 19
Brasil: inflación y salario mínimo nominal, 2000-2013



3.3.2 Uruguay: diez años de una nueva política de salarios mínimos

Uruguay, a mediados de los 2000, pone en marcha una nueva política de salarios mínimos firmemente orientada a revertir la tendencia de deterioro en su valor real de décadas. En este empeño se partió de reconocer que dicha nueva política distaba de meramente aumentar la periodicidad o la tasa de

ajuste de los salarios mínimos. Su éxito de mediano y largo plazos requería de una reforma profunda del marco institucional de operación de la política de salarios mínimos para que, en sus palabras, reflejase la sociedad a la que aspiran los uruguayos y ayudase a construirla.

La reforma implicaría modificar, por una parte, la serie de disposiciones legales y normativas que ataban al salario mínimo como unidad de referencia de transacciones ajenas al campo laboral. Por otra, transformar a la política de salarios mínimos para que retomara su vocación original de otorgar el piso legal de remuneración que permitiera a los trabajadores un mínimo de bienestar y dejara de estar orientada casi exclusivamente a reducir presiones al gasto presupuestal y bajar la inflación.

Como antecedente, recordemos que Uruguay introdujo el salario mínimo nacional (SMN) en 1969 dando al gobierno el poder discrecional para fijarlos a nivel nacional; en la práctica lo dicta el Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social. Su propósito era establecer un piso legal, social y económicamente adecuado de remuneración para los asalariados mayores de 18 años, en el sector privado, con excepción del trabajo rural y el doméstico, para los cuales se fijó otro nivel mínimo específico.

Sin embargo, el SMN entró en una tendencia de aguda y sistemática caída en términos reales a la medida en que las políticas del gobierno lo utilizaron crecientemente como instrumento para contener el gasto público. Esta pauta cobra fuerza como efecto colateral de la reforma constitucional de la seguridad social de 1989 ante la cual el gobierno responde agudizando la disminución del SMN real para, con ello, recortar los montos en términos reales de las prestaciones de la seguridad social indizadas a éste: transferencias familiares, seguro de desempleo, pensiones y subsidios por enfermedad. Tal contención también incidió positivamente sobre la recaudación del impuesto a las retribuciones personales (IRP), ya que sus franjas de tributación progresiva se establecieron en términos de múltiplos del salario mínimo. Desde entonces, gradualmente se extendió el uso del SMN como unidad de cuenta o referencia a otras transacciones externas al mercado laboral, generalización que hacía que todo ajuste del SMN trajera una serie de efectos, no sólo en el presupuesto fiscal, sino en múltiples ámbitos.

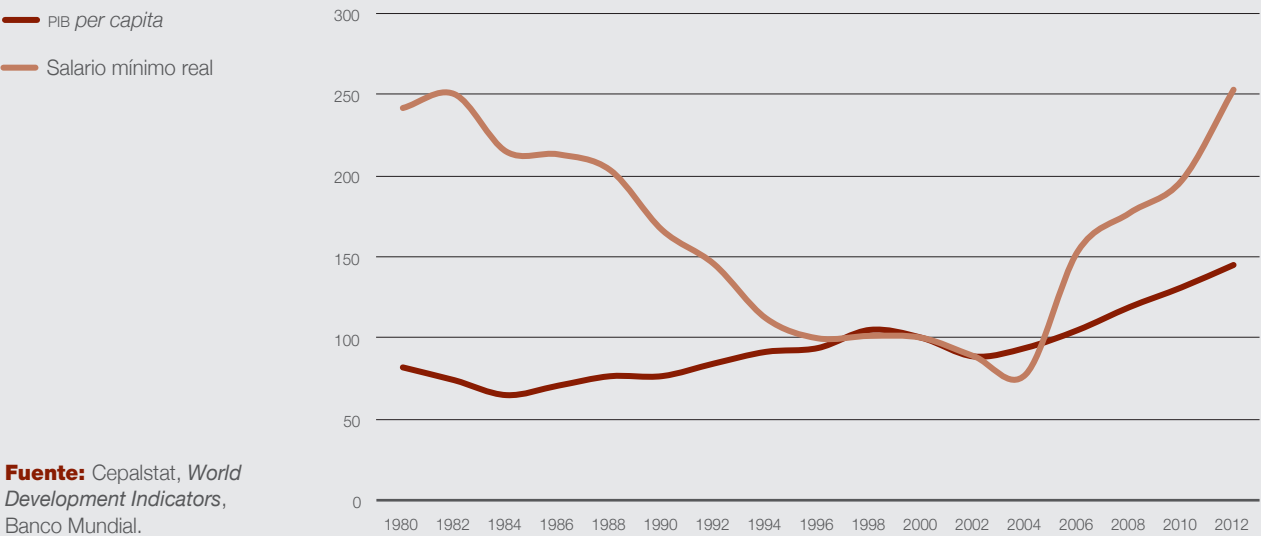
En ese contexto, la nueva política de salarios mínimos procedió –antes de colocar al SMN real desde 2005 en una tendencia ascendente de largo plazo– a desvincularlo como unidad de cuenta de diversos rubros del presupuesto público y los impuestos. Paso fundamental para esta desvinculación fue la creación de una nueva unidad de cuenta –denominada la base de prestaciones y contribuciones (BPC)- para servir de manera alternativa al SMN en los topes de las prestaciones de seguridad social y las tributaciones correspondientes (Ley núm. 17.856 de diciembre de 2004).

Otro cambio institucional importante, a partir de 2005, fue la reinstalación de la negociación colectiva por sector a través de los Consejos de Salarios. Con la creación de los grupos de trabajo doméstico y de actividad agropecuaria, esta cubre desde 2009 a casi el 100% de los sectores de actividad. Al respecto, en el caso uruguayo existen indicios de que a pesar del fuerte incremento real del SMN, el salario mínimo relevante sería el salario mínimo sectorial, resultado de la negociación colectiva entre trabajadores y empresarios (Gráfica 20).

Los efectos de la nueva política se evidencian en la notable alza del salario real en 2005 y en su radical cambio de tendencia desde entonces. Con la nueva política, en tan sólo diez años el salario mínimo en Uruguay más que se triplicó en términos reales. No está por demás señalar que la proporción de asalariados que laboran en el sector privado y ganan menos que el SMN se ha mantenido estable (en torno al 8%).

Con la nueva política, en tan sólo diez años el salario mínimo en Uruguay más que se triplicó en términos reales. No está por demás señalar que la proporción de asalariados que laboran en el sector privado y ganan menos que el SMN se ha mantenido estable (en torno al 8%).

GRÁFICA 20
Uruguay: evolución del salario mínimo real y del producto interno bruto por habitante, 1980-2012 (índice 2000=100)



Fuente: Cepalstat, *World Development Indicators*, Banco Mundial.

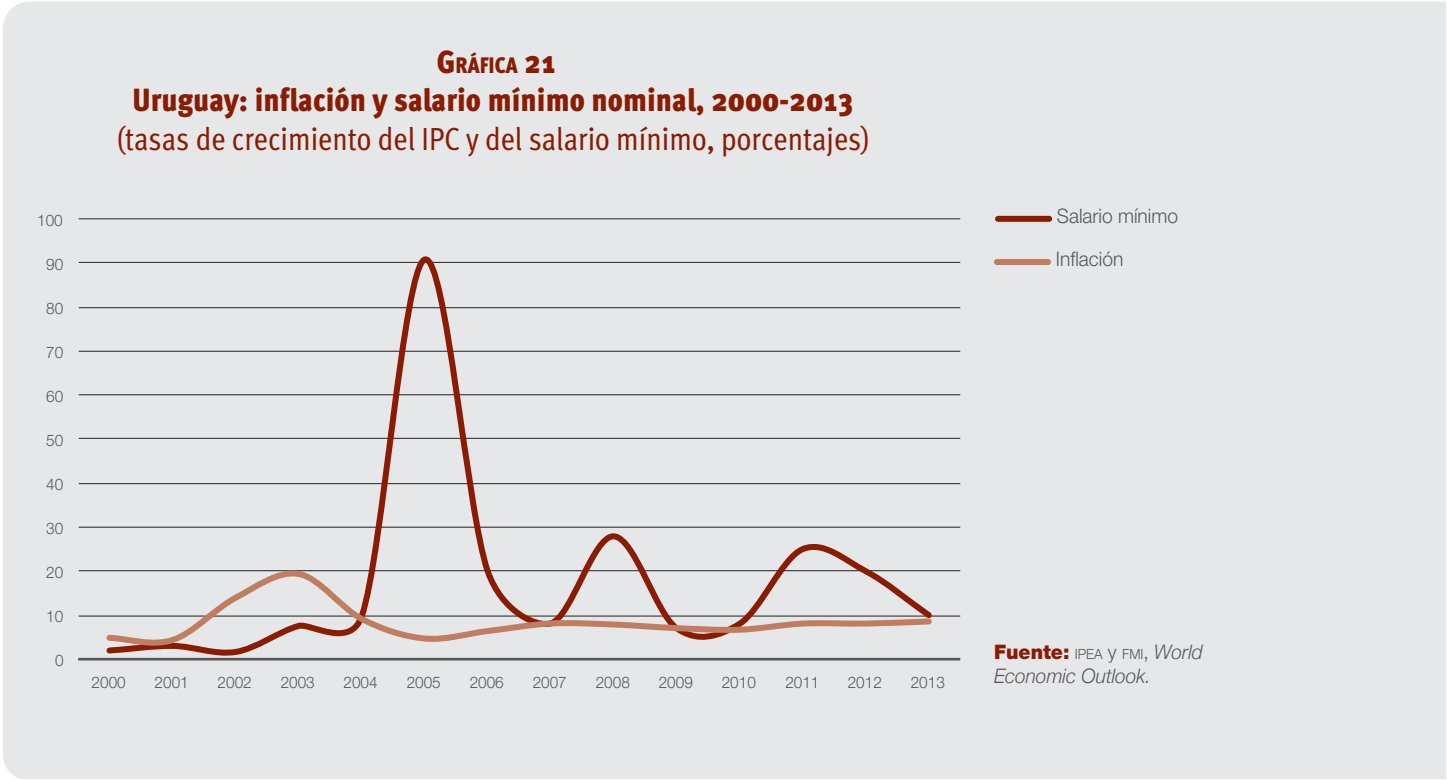
En contraposición con las perspectivas que señalan que los aumentos significativos del salario mínimo provocan desempleo o mayor informalidad, el caso uruguayo muestra otra realidad. El número de afiliados al Sistema de Seguridad aumentó 57% entre 2004 y 2010.

Por otra parte, el intenso incremento de su valor real en estos diez años se ha acompañado de un aumento más bien moderado del grado de incumplimiento del pago del smn, que pasó de 5% en 2004 al 7.2% y el 8.8%; proporción muy por debajo del nivel que algunos críticos vaticinaban. El porcentaje de los asalariados en el sector privado con cobertura de seguridad social con una remuneración menor al smn se ha mantenido casi igual: pasó de 3% a 4%.

Por otra parte, en la actualidad sólo 5.4% de los asalariados formales ganan menos del smn, mientras que entre los informales son el 38.56%. En contraposición con las perspectivas que señalan que los aumentos significativos del salario mínimo provocan desempleo o mayor informalidad, el caso uruguayo muestra otra realidad. En efecto, el número de afiliados al Sistema de Seguridad aumentó 57% entre 2004 y 2010; y la tasa de empleo subió de 51.5% en 2005 al 58.4% en 2010, mientras que la de desempleo disminuyó de 11.7% a 6.8% en ese mismo lapso.

Las cifras de 2013, resultado de los Consejos de Salarios vigentes (Rondas de 2012 y 2013), indican que los salarios mínimos más bajos y de la categoría más alta de los laudos correspondientes por sector fueron superiores al smn. Otro efecto que cabe notar de la nueva política de salarios mínimos es que, si bien se ha reducido la brecha entre éstos y los salarios medios, y a pesar de más que haberse triplicado su valor en términos reales, no se produjo un impacto adverso significativo en la inflación (**Gráfica 21**).

En síntesis la nueva política de salarios mínimos, reflejo de un compromiso político o acuerdo nacional para la reconstrucción del pacto social en Uruguay, permitió una recuperación de más de 200% de este nivel salarial en términos reales en menos de diez años, y lo hizo sin detonar presiones inflacionarias y, en virtud de la desvinculación del sm como unidad de referencia de otras transacciones no laborales, sin presionar a las finanzas públicas. Con ello, el sm volvió a ser relevante para las condiciones de vida de los trabajadores, y una variable importante en el mundo laboral y de negocios del país, en particular por su impacto en la ampliación del mercado interno.



4. La teoría: efectos macroeconómicos y microeconómicos del salario mínimo

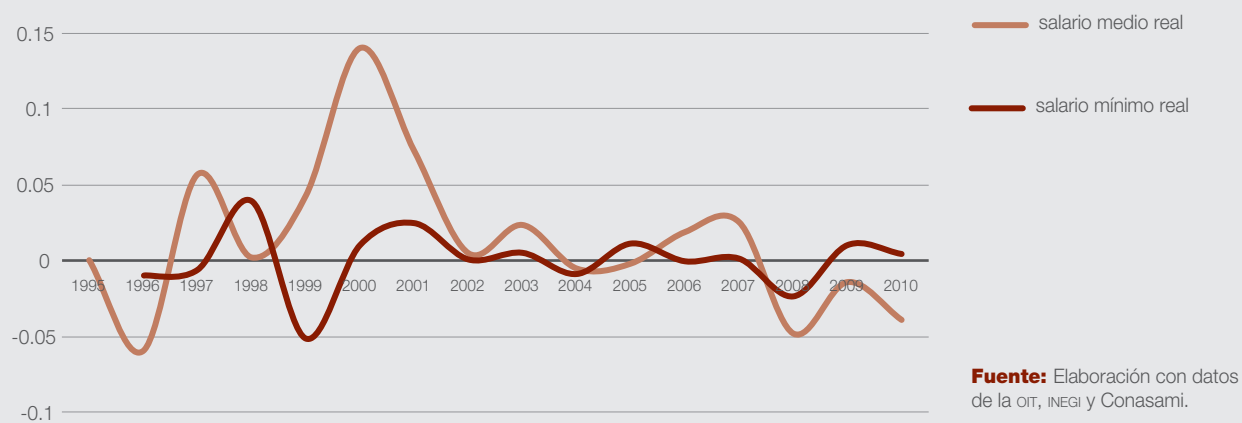
¿Qué plantea la teoría económica respecto del salario mínimo? Empecemos por considerar el caso de una economía con competencia “pura y perfecta” en todos los mercados de bienes y factores. La teoría expone que bajo ciertas condiciones muy restrictivas (como la ausencia de todo tipo de distorsiones y fallas de mercado), el equilibrio general competitivo de esta economía produce un resultado socialmente óptimo en términos de empleo y salarios (condicionado, desde luego, a la cláusula de *ceteris paribus* referente a la distribución de los factores productivos entre los agentes económicos). El resultado es óptimo en dos sentidos. Primero, porque los precios y salarios que despejan los mercados hacen consistentes entre sí los planes óptimos de los agentes (es decir, sus decisiones óptimas de consumo, producción, trabajo y ocio). Segundo, porque no es posible elevar el bienestar económico de nadie sin al mismo tiempo reducir el bienestar económico de algún otro agente (se trata de un “Óptimo de Pareto”).

Si en esta economía el gobierno interviene para fijar un salario mínimo por encima del que despeja el mercado de trabajo en el equilibrio competitivo, el resultado será un nivel de empleo menor y un salario mayor al del equilibrio competitivo. Qué tanto desempleo se genere depende de la elasticidad del salario y de la demanda y de la oferta de trabajo. Con altas elasticidades, el efecto puede ser importante. En cambio, si las curvas de demanda y oferta son inelásticas, el efecto sobre el desempleo será muy pequeño.

La evidencia empírica sugiere la ausencia de efectos macroeconómicos del salario mínimo en el empleo en México, al menos a partir de los años ochenta. A esa conclusión llega el estudio de Bell (1997) sobre Colombia (donde la realidad es otra) y México. En efecto, usando datos de empresas manufactureras del sector formal concluye que, a diferencia de Colombia, el impacto del salario mínimo en el empleo es nulo. La autora atribuye este resultado a la relación entre el salario mínimo legal y el salario medio del trabajo no calificado en los dos países. Mientras que en México el salario mínimo está muy lejos del nivel medio de la distribución de salarios, en Colombia está mucho más cerca. Si ello era cierto en 1980 y principios de 1990 –el periodo de estudio de Bell– lo es más aún hoy en día. Desde mediados de los noventa, después de su desplome en los años ochenta del siglo pasado, la relación entre salario mínimo y salario medio ha ido cayendo en México desde mediados de los noventa (**Gráfica 22**) como resultado del ajuste del salario mínimo nominal en función de la tasa de inflación y del crecimiento del salario medio real más o menos al ritmo de los aumentos en la productividad del trabajo (al menos hasta el 2003). Ello sugiere que el salario mínimo real cada vez “muere” menos en la determinación del salario medio real y del nivel de empleo formal.

La evidencia empírica sugiere la ausencia de efectos macroeconómicos del salario mínimo en el empleo en México, al menos a partir de los años ochenta.

GRÁFICA 22
Salario medio y mínimo real en México, 1995-2010 Var.
% anual



4.1 Efectos del salario mínimo, distorsiones, y sector informal

La economía mexicana (como todas las demás economías) difiere en muchos aspectos del modelo más simple del equilibrio general competitivo. Pasemos ahora a discutir cómo estas diferencias afectan el análisis de las consecuencias de elevar el salario mínimo. Veamos.

El argumento Piketty

No hay duda de que el salario mínimo (sm) juega un rol esencial en la evolución y amortiguamiento de las desigualdades salariales, como lo muestran las experiencias francesa y estadounidense.

¿Qué justifica la existencia de un sm? Primero, una cuestión métrica: no siempre es sencillo medir la productividad marginal de un trabajador en particular. En el sector público esto es obvio, pero también es claro en el sector privado: en una organización de decenas o miles de trabajadores, no es una tarea simple juzgar su contribución individual a la producción. Para estar seguros, uno puede estimar la productividad marginal, por lo menos para los trabajos que pueden ser replicados, es decir, realizados de igual manera por cualquier número de empleados. Para un trabajador de una línea de montaje o un empleado de McDonalds, la administración puede calcular cuánto ingreso extra generaría un empleado adicional.

Considerando esta incertidumbre en los parámetros de productividad, ¿cómo debería establecerse el salario mínimo?

"[...] El argumento clásico es el de la "inversión específica". Concretamente, todas las empresas son distintas y trabajan con funciones y tareas particulares que necesitan del conocimiento e involucramiento concreto del trabajador [...] Todos deberían tener interés en el producto de la empresa, incluidos los mismos trabajadores, como en el modelo Rhenish. Este es posiblemente el mayor argumento económico en favor del salario mínimo y de una escala de salarios fija..."

Este modelo teórico, basado en la competencia imperfecta es, además, la justificación más clara respecto a la existencia del sm: el objetivo es asegurarse que ningún empleador pueda explotar su ventaja competitiva más allá de cierto límite.

Thomas Piketty. *Capital in the Twenty-First Century*

Efectos en la desigualdad salarial

Vale la pena empezar por notar que, aún en el caso del equilibrio general competitivo, la introducción del salario mínimo, aunque lleva a un equilibrio subóptimo, al mismo tiempo lleva también a un cambio en la distribución del ingreso que dificulta la comparación con el equilibrio competitivo: ¿Qué es mejor: un equilibrio con mayores salarios, mejor distribución del ingreso y menor nivel de empleo o el equilibrio competitivo con menores salarios y mayor nivel de empleo? Es difícil responder a esta pregunta sin hacer juicios de valor sobre la distribución del ingreso. ¿Qué tanto mejora la distribución del ingreso? es una pregunta crucial, así como lo es también ¿en qué medida se puede compensar, a través de un seguro de desempleo, a quienes lo pierden? Ambas preguntas, reitero, son cruciales. La evidencia en México es que el salario mínimo tiene un efecto importante en reducir (cuando es alta) la desigualdad entre asalariados y de agravar (cuando es baja) la desigualdad salarial. Es decir, un aumento o disminución en el salario mínimo real tiene efectos sobre todo en los ingresos de los trabajadores peor pagados y mucho menos importantes en el nivel general de los salarios, es decir, disminuye o amplía la desigualdad salarial, además de impactar en el nivel de los salarios. La evidencia sugiere que, como en el caso de otros países, aumentos en el salario mínimo “achatan” la distribución de las remuneraciones y reducen la desigualdad salarial por sus efectos positivos en la remuneración de los trabajadores de salarios bajos. De hecho, Bosch y Manacorda (2010) encuentran que el deterioro del salario mínimo real en México, en las últimas décadas, es responsable de todo el aumento en la desigualdad en la parte baja de la distribución de salarios. Fairris *et al.* (2008) muestran una clara correlación entre la tendencia de la desigualdad y la erosión del valor real del salario mínimo. En una dirección similar, Lustig y MacLeod (1997) y Morley (1995) muestran en estudios de sección cruzada para América Latina que los aumentos en el salario mínimo reducen la pobreza.

Poder monopsónico en mercados de trabajo

¿Cómo se ve afectado el análisis, si suponemos la existencia de poder monopsónico por una empresa o un pequeño grupo de empresas en el mercado de trabajo? Así como una empresa oligopólica en el mercado de bienes tiene poder de mercado suficiente para fijar un precio superior al del equilibrio competitivo, de la misma manera, una empresa oligopsónica en el mercado de trabajo tiene poder para fijar un salario por debajo del equilibrio competitivo. En este caso, la distorsión de mercado que significa la existencia de poder monopsónico resulta en un salario menor y en un nivel de empleo menor que los del equilibrio competitivo. El menor nivel de empleo se debe a que si la oferta de trabajo es función positiva del salario real, esta oferta se reduce en el equilibrio oligopsónico.

En estas condiciones, la intervención gubernamental en el mercado de trabajo para fijar un salario mínimo por encima del que se establece en el equilibrio general con poder monopsónico nos acerca, en lugar de alejarnos, al equilibrio competitivo: tanto el salario como el nivel de empleo aumentan como resultado de la intervención del gobierno. Este resultado no es más que una buena ilustración del Segundo Teorema Fundamental de la Economía del Bienestar del Mejor Óptimo de la Economía del Bienestar: dos distorsiones que se cancelan o compensan entre sí son mejores que una sola distorsión. Es decir, monopsonio y salario mínimo son mejores que sólo monopsonio.

George Stigler, profesor de la Universidad de Chicago y Premio Nobel de Economía en 1982, quien formuló por vez primera este argumento en

La intervención gubernamental en el mercado de trabajo para fijar un salario mínimo por encima del que se establece en el equilibrio general con poder monopsónico nos acerca, en lugar de alejarnos, al equilibrio competitivo: tanto el salario como el nivel de empleo aumentan como resultado de la intervención del gobierno.

Un salario más alto puede generar una actitud más cooperativa del trabajador con la empresa, lo que reduciría los costos de monitoreo, ya sea porque eleva el costo del despido para el trabajador (Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía) o porque el trabajador se siente tratado de manera más justa.

1946, lo consideraba empíricamente poco relevante pues suponía que los mercados de trabajo, donde “mordía” el salario mínimo, se caracterizaban por tener muchos compradores con poco poder de fijar el salario (piénsese en el caso de México en las tortillerías o en las taquerías). Aunque las empresas con poder monopsónico no son una rareza. Piénsese en la cantidad de empresas grandes que son, por mucho, el principal comprador en mercados locales de trabajo: el Walmart en San Juan Teotihuacán o las empresas mineras en los pueblos mineros del norte de México. Piénsese también en el México rural del siglo *xix*, cuando los salarios reales de los peones eran ínfimos, en parte precisamente porque las grandes haciendas tenían poder monopsónico en el mercado de trabajo local (y además a través de la tienda de raya ejercían un poder monopólico en el mercado de bienes).¹

Efectos del salario en la eficiencia productiva

¿Qué sucede si la eficiencia con qué trabaja un empleado se ve afectada por el salario que se le paga? En la amplia literatura sobre el salario de eficiencia se han destacado varios mecanismos a través de los cuales el salario pagado a un trabajador afecta su productividad en forma positiva. En su versión original, en la literatura sobre desarrollo económico se enfatiza el efecto positivo del salario en la nutrición y salud de los trabajadores (Leibenstein, Mazumdar), lo que eleva su productividad. En versiones más recientes, se destaca cómo un salario más alto puede generar una actitud más cooperativa del trabajador con la empresa, lo que reduciría los costos de monitoreo, ya sea porque eleva el costo del despido para el trabajador (Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía) o porque el trabajador se siente tratado de manera más justa (George Akerlof, Premio Nobel de Economía). Al mismo tiempo, un salario de eficiencia mejora la calidad del conjunto de postulantes a un puesto de trabajo (reduciendo los costos de información de la empresa) y reduce las tasas de rotación de la fuerza de trabajo (Salop) con efectos positivos en la acumulación de experiencia y el aprendizaje sobre la marcha. En suma, la literatura reciente está llena de razones sobre cómo el salario pagado puede afectar la productividad del trabajo.

¿Cuál es la distorsión aquí? Estrictamente hablando, ninguna, lo que sucede es que, en este caso, la economía difiere de la supuesta en el modelo convencional de equilibrio general, en que la eficiencia o productividad del trabajo no es independiente del salario pagado. La eficiencia con que opera la tecnología que se toma como dada no es independiente de los precios que se establecen (en este caso el precio que se establece en el mercado de trabajo).

En principio, parece que la propia empresa está interesada en pagar un salario de eficiencia, ya que aumentaría la productividad del trabajador, de manera que no se requiere de la intervención gubernamental en la fijación del salario. En la realidad, las cosas son un poco más complicadas, pues se generan problemas de coordinación. Si una empresa eleva el salario con el fin de elevar su productividad, puede ser imitada por las otras empresas del sector. ¿Qué pasa, sin embargo, si este no es el caso y una masa crítica de empresas no sigue el ejemplo y aprovecha los bajos salarios que paga para situarse en una posición más competitiva y reducir aún más sus costos laborales? En este caso, la solución de mercado produce dos equilibrios: uno con salarios más altos y mayor productividad y otro con menores salarios y menor productividad. La intervención gubernamental en la fijación de un salario mínimo puede

¹ Es el caso más reciente de las asociaciones maquiladoras que acuerdan entre sí, no subir los salarios, para reducir la alta rotación, y los mantienen bajos artificialmente aunque compitan entre sí, mejorando algunas prestaciones (véase Bensúsán y Reygadas, 2000), *Revista Mexicana de Sociología*.

ayudar a superar este problema de coordinación al mover la economía del equilibrio con salarios bajos al equilibrio con salarios altos.

A los mecanismos anteriores, que explican cómo la misma tecnología puede ser utilizada con mayor eficiencia debido a un mayor salario, se agrega el que mayores salarios pueden inducir a cambiar viejas tecnologías intensivas en trabajo por tecnologías más productivas e intensivas en capital. Joan Robinson (1956: 96) lo planteó en los siguientes términos: “Aún más importante que la aceleración de descubrimientos es la aceleración de la tasa a la que las innovaciones se difunden. Cuando los empresarios se encuentran en una situación en la que los mercados potenciales se expanden, pero el trabajo es difícil de encontrar, tienen todos los motivos para incrementar la productividad”. En otras palabras, las empresas aceleran la adopción de nuevas tecnologías en respuesta a “cuellos de botella” en el mercado de trabajo, adoptando aquellas que reducen los costos laborales.

No existe evidencia para México u otros países en desarrollo sobre los efectos de la productividad del salario mínimo. Un estudio para dieciocho países de la OCDE de 1979 a 2003 (Bassanini y Venn, 2007) encuentra que un aumento del salario mínimo como proporción de la mediana del salario está asociado con un aumento de largo plazo en la productividad del trabajo y en la productividad total de los factores. Hay dos posibles razones de este efecto positivo en la productividad. Una es la sustitución de trabajo no calificado por trabajo calificado asociada con la reducción de la demanda de trabajo no calificado cuando los salarios mínimos aumentan. La segunda es que los empleadores hacen ajustes que aumentan la productividad, tales como inversiones en entrenamiento o en nuevas tecnologías, como respuesta a los mayores costos asociados al aumento del salario mínimo.

Un estudio en países de la OCDE de 1979 a 2003 encuentra que un aumento del salario mínimo como proporción de la mediana del salario está asociado con un aumento de largo plazo en la productividad del trabajo.

Salario mínimo y sector informal

¿Qué efectos tiene el salario mínimo en el sector informal?; ¿el bajo salario mínimo es un incentivo para la informalidad? O, por el contrario, ¿reduce la informalidad, al generarse más empleos formales que pagan el salario mínimo?

Para responder estas preguntas considérese una economía con dos sectores, uno formal y capitalista que paga el salario mínimo y el otro informal, donde los trabajadores se autoemplean y no están cubiertos por la legislación laboral, en particular la del salario mínimo (piénsese en vendedores ambulantes). A pesar de que es muy fácil autoemplearse en el sector informal puede existir un tercer grupo de trabajadores en desempleo abierto que buscan empleo en el sector formal. Entre mayor sea el diferencial salarial entre los dos sectores, mayor será este grupo de desempleados.

En la literatura sobre este tipo de modelos, destacan dos efectos de la introducción o elevación del salario mínimo. Por un lado, en la medida en que al aumentar el salario mínimo la demanda de trabajo en el sector formal se reduce, ello tiende a elevar el desempleo abierto y a reducir el ingreso de los trabajadores informales (en la medida en que la oferta de trabajo hacia ese sector aumenta). La productividad de los vendedores ambulantes se reduce al tener que repartirse el mismo volumen de ventas entre un mayor número de trabajadores. Este es el efecto que se enfatiza en gran parte de la literatura especializada en el salario mínimo.

Por otra parte, al elevarse el diferencial de ingresos salariales en favor del sector formal, la oferta de trabajo hacia el sector formal aumenta, lo cual tiende a elevar los ingresos de los trabajadores informales (ya que se reparten un volumen de ventas igual entre menos trabajadores). La búsqueda de empleo en el sector formal se vuelve más atractiva. Este

Informalidad, salario mínimo y la sobreoferta de taxis en el D.F.: la impresión de un pasajero frecuente

En el Distrito Federal parece existir una sobreoferta estructural de taxis, porque no depende de la fase del ciclo económico. Un indicador es la rapidez y facilidad con que se puede conseguir uno libre. En mi experiencia tardo menos de un minuto cuando busco uno sobre Insurgentes Sur. Otro indicador es que a la pregunta de cuánto tiempo al día pasa un taxista sin pasaje, la respuesta típica es dos horas, y en algunos casos hasta tres o cuatro. Si la jornada laboral es de ocho horas, lo anterior indica un grado de subocupación considerable, el 25%. Otro más sería el bajo ingreso que perciben los taxistas. La respuesta promedio que me han dado es que una vez pagada la “cuenta” (renta del coche) y la gasolina, les quedan alrededor de \$200 libres al día (por ocho horas de trabajo; aunque en la realidad la jornada de trabajo puede llegar a las 14 o hasta las 18 horas diarias). Sin embargo, aunque el ingreso de un taxista es muy bajo, resulta más atractivo que emplearse en el sector formal con un salario mínimo de \$67 por ocho horas de trabajo.

Ahora bien, ¿qué sucedería si el salario mínimo fuera del triple de lo que es actualmente? En ese caso al taxista le interesaría emplearse en el sector formal con un salario mínimo, ya que su ingreso no se vería afectado y además contaría con un paquete de prestaciones sociales (seguro de salud, pensión, etcétera). Lo que esto significa es que aunque cuando la demanda de trabajo formal se reduzca, la oferta de trabajo hacia el sector formal aumentaría al elevarse el salario mínimo. Ciertamente, el desempleo puede aumentar, pero al mismo tiempo la oferta de trabajo hacia el sector informal disminuiría y, con ello, su productividad aumentaría y se reduciría la subocupación.

segundo efecto es el que en la literatura sobre el desarrollo se denomina el “efecto faro”. Los ingresos del trabajo aumentan tanto en el sector formal como en el informal al elevarse el salario mínimo.

En la realidad, ambos efectos pueden ocurrir simultáneamente, y lo que sucede con los ingresos del sector informal cuando se eleva el salario mínimo es una cuestión empírica. La investigación empírica sugiere que el “efecto faro” predomina en países en desarrollo donde la cobertura de la legislación laboral es muy limitada. En este caso, puede concluirse que un bajo salario mínimo constituye un incentivo a la informalidad y que aumentarlo permitiría simultáneamente elevar la productividad y los ingresos de los trabajadores informales y reducir la subocupación del trabajo en el sector informal. Ciertamente, el desempleo abierto aumenta con la elevación del salario mínimo (tanto por el aumento de la oferta de trabajo hacia el sector formal, como por la reducción en la demanda de trabajo formal), aunque el efecto es pequeño para valores bajos de la elasticidad de la demanda de trabajo y de la cobertura de la legislación de salarios mínimos, como lo estableció Jacob Mincer (1976). Además, nada excluye que, con una tasa de rotación de la fuerza de trabajo alta (como ocurre en México) todos los trabajadores de menores ingresos estén mejor de lo que estaban antes de la elevación del salario mínimo (Mincer, 1976).

Efectos macroeconómicos

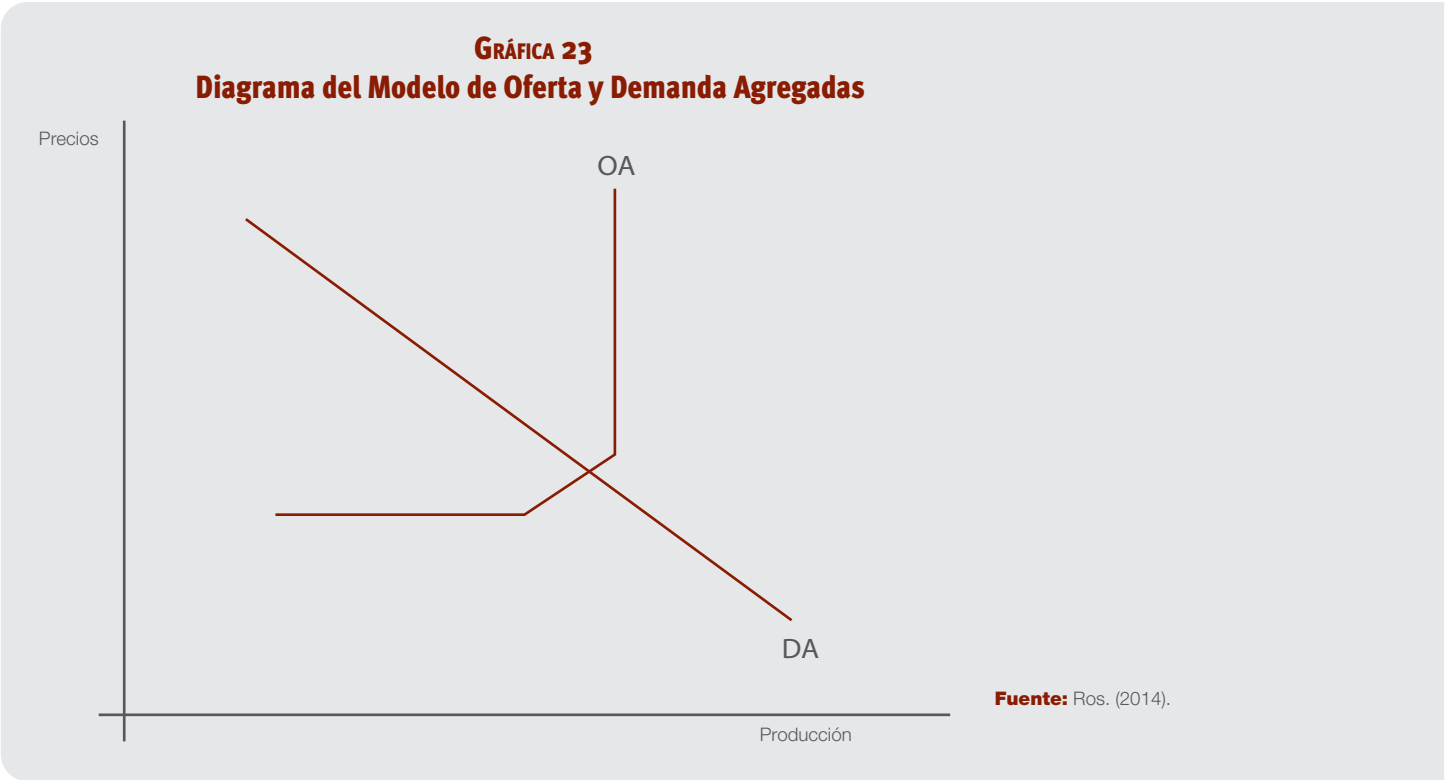
En el modelo del equilibrio general competitivo, la curva de oferta agregada es vertical en espacio (precio, producción) y los cambios en la demanda agregada sólo afectan el nivel de precios. Realmente, las economías operan con un margen de subutilización de recursos que varía

en función del ciclo económico y que hace que la demanda agregada, además de afectar al nivel de precios, sea determinante del nivel general de actividad económica. Con el fin de analizar los efectos macroeconómicos del salario mínimo, que operan a través de la demanda y la oferta agregadas, necesitamos un modelo macroeconómico.

Empecemos con observar la dualidad del salario, por un lado, como un determinante de la demanda y, por otra parte, como componente del costo de producción de las empresas. Un salario real, que crece más rápido que la productividad, redistribuye el ingreso e incrementa la demanda pero al mismo tiempo eleva los costos de producción de las empresas y puede afectar su rentabilidad. Vale la pena observar los efectos del salario mínimo en estos dos componentes, en términos un poco más técnicos.

La siguiente gráfica (**Gráfica 23**) presenta la determinación del nivel de precios y del nivel de actividad en la intersección de una curva de demanda agregada y de una curva de oferta agregada (véase Anexo Estadístico 1). La curva de demanda agregada toma como datos la tasa de interés (determinada por la política monetaria del Banco Central) y el nivel del salario medio nominal. La curva tiene pendiente negativa ya que, dado el salario nominal, una reducción del nivel de precios eleva el salario real, lo cual conduce a un mayor nivel de demanda agregada. La curva de oferta agregada a su vez tiene pendiente positiva y creciente: es relativamente plana a bajos niveles de utilización de los recursos y tiende a ser vertical cuando la economía utiliza plenamente sus recursos.

Un bajo salario mínimo constituye un incentivo a la informalidad y aumentarlo permitiría simultáneamente elevar la productividad y los ingresos de los trabajadores informales y reducir la subocupación del trabajo en el sector informal.



El salario mínimo afecta la posición de las dos curvas. Su aumento desplaza hacia la derecha la curva de demanda (a un nivel de precios dado, el mayor salario nominal implica un mayor salario real y por lo tanto una mayor demanda agregada). Por otra parte, desplaza la curva de oferta agregada hacia arriba: el mayor salario nominal eleva los costos de producción de las empresas, lo que implica un mayor nivel de precios a cada nivel de producto.

¿Qué le sucede al nivel de precios y de producción de equilibrio cuando sube el salario mínimo?; ¿cuál de los dos efectos (demanda y costos) predomina? La respuesta a estas preguntas depende crucialmente de tres aspectos. Primero, de cuánto aumenta el salario medio (el nivel general de salarios), cuando se eleva el salario mínimo. Segundo, de cuánto pesan los

costos laborales en el costo total de producción de las empresas. Tercero, de qué tan plana es la curva de oferta agregada, es decir, cuánta subutilización hay de recursos, siendo los casos extremos, una curva de oferta perfectamente plana y una perfectamente vertical).

Para observar con mayor detalle este fenómeno, consideremos, en primer lugar, el caso extremo en que el salario medio aumenta en la misma proporción que el mínimo y en que los costos laborales son el único costo de producción de las empresas. Es fácil demostrar (véase el Anexo Estadístico 1) que en este caso –y este es el único caso además del de una curva de oferta vertical–, las dos curvas, de demanda y oferta agregadas, se desplazan en tal magnitud que dejan intacto el nivel de la producción, y elevan el nivel de los precios en la misma proporción que el nivel del salario nominal (dejando intacto los salarios real, mínimo y medio). En todos los demás casos, el efecto de demanda predomina y el aumento salarial tiene un efecto positivo en el nivel de producto. Supóngase, por ejemplo, el otro extremo en el que el salario medio casi no aumenta y los insumos importados tienen un peso mayor en los costos de producción. En este caso, la curva de oferta agregada se desplaza muy poco mientras que la curva de demanda agregada se desplaza mucho como resultado de la disminución de la desigualdad salarial (suponiendo que la propensión al consumo de los asalariados de menores ingresos es mayor que la de los asalariados de altos ingresos). El resultado es un fuerte aumento en el nivel de producción y de empleo con un efecto muy pequeño en el nivel de precios, especialmente si hay un margen considerable de subutilización de recursos.

¿Qué hace el salario mínimo?

Uno de los estudios más amplios y más actualizados sobre el efecto del alza de los salarios mínimos se debe a los economistas Dale Belman y Paul J. Wolfson (invitados al *Foro "Salario mínimo, empleo, desigualdad y crecimiento económico"*, celebrado en agosto de 2014, en la Ciudad de México).

Es un meta-análisis de más de 200 publicaciones académicas difundidas desde 1991 (la mayoría después del 2000). Abarca centenas de casos de Estados Unidos, pero también incluye estudios de Canadá, Australia, Nueva Zelanda, el Reino Unido y otros países de Europa. Sus conclusiones más importantes son las siguientes:

- Los incrementos moderados en el sm, característicos de Estados Unidos durante la última mitad del siglo xx, tienen el efecto correcto: incrementar sustancialmente los ingresos de aquellos que están en el fondo de la distribución del ingreso y reducir la desigualdad salarial, con efectos de pequeños a nulos en el empleo.
- Los efectos negativos sobre el empleo fueron demasiado pequeños para ser estadísticamente detectables. Por tanto, afirman que los efectos sobre el empleo no son significativos.
- La evidencia de efectos secundarios positivos se confirma, y con resultados especialmente positivos para las mujeres.
- El sm debe ser visto como una de las herramientas de política pública dirigidas a mejorar las condiciones de vida de los más pobres. Convertirlo en un instrumento de política pública es una de las mejores decisiones, porque arroja beneficios sólidos y duraderos con costos pequeños.

Otro meta-análisis previo con la misma conclusión: Tom Stanley y Hristos Doucouliagos. 2009. "Publication Selection Bias in Minimum-Wage Research? A Meta-Regression Analysis", *British Journal of Industrial Relations*, núm. 47, pp. 406-428, disponible en: <http://www.upjohn.org/Publications/Titles/WhatDoesTheMinimumWageDo>

5. El divorcio histórico entre el salario mínimo y la productividad

A lo largo de las últimas semanas diversas voces –en el sector privado, en el gobierno federal e incluso algunos líderes sindicales– han colocado esta objeción principal: el móvil de los salarios mínimos es la productividad, no los decretos. El presente capítulo quiere responder puntualmente y con datos actuales y relevantes a esa preocupación.

En primer lugar debe señalarse que desde hace décadas en nuestro país los salarios mínimos no han seguido la evolución de la productividad. Si los salarios hubiesen estado ligados a las condiciones del mercado y al desempeño de su propia eficiencia (ya no digamos al imperativo constitucional) los sueldos hubieran visto una historia de ascenso, no de deterioro.

El hecho es que, dados los mecanismos institucionales prevalecientes en el país, la fijación de los salarios no se ha vinculado a la productividad sino al abatimiento de la inflación. En realidad estamos ante “salarios ancla”, sometidos para facilitar el cumplimiento de las metas que las autoridades monetarias definen, en una prolongación de los “pactos de solidaridad económica” acordados a fines de los años ochenta, cuando la economía registraba una muy alta tasa de inflación que amenazaba con acelerarse aún más. Desde entonces, los salarios mínimos dejaron de ser una institución económica –un salario de garantía– y fueron instrumentalizados dentro de una estrategia de apremio y estabilización de los precios, situación que no fue corregida en las fases de normalidad y crecimiento.

En segundo lugar, está la equívoca interpretación de la relación entre productividad, informalidad y salarios mínimos. El estudio de INEGI (*Medición de la economía informal 2003-2012*) muestra, en efecto, el bajo nivel de la productividad en el sector informal y su impacto negativo en la suma de la productividad global. Ahora bien, esto no quiere decir que ocurra lo mismo en el sector formal. Más bien sucede lo contrario: el propio estudio del INEGI muestra que el sector formal se ha vuelto más y más productivo a lo largo de la última década y que los salarios de ese sector no han crecido como la productividad.

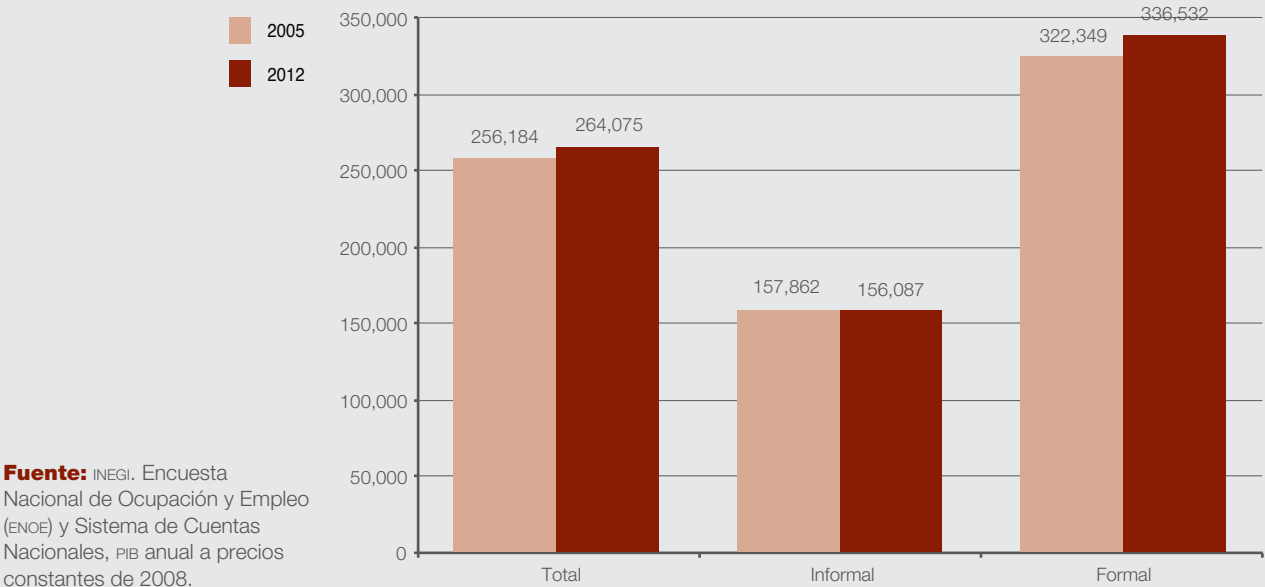
En la **Gráfica 24** se ubican los niveles absolutos de productividad por persona ocupada o per cápita en México: \$264,075 en promedio durante 2012. No obstante, si se separan las dos productividades (formal e informal) se demuestra inmediatamente que el Producto Interno Bruto (PIB) anual por persona para la economía formal es mucho mayor \$336,532, es decir, sostiene una productividad más de dos veces superior a la de la informalidad.

La **Gráfica 25** muestra la trayectoria de la productividad desde el año 2005. Lo que importa subrayar aquí es que tanto la economía general como el ámbito formal terminan en 2012 con índices mayores al del punto de arranque (no es el caso de la informalidad). Existe una brusca interrupción en 2008-2009 por la virulencia de la crisis financiera interna-

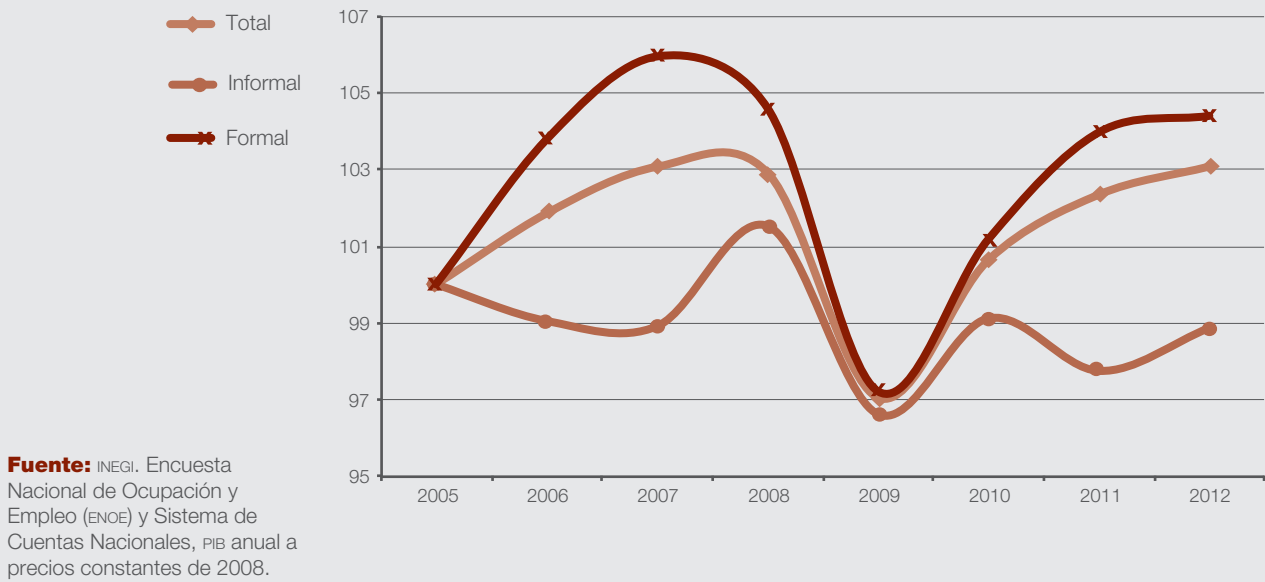
Si los salarios hubiesen estado ligados a las condiciones del mercado y al desempeño de su propia eficiencia (ya no digamos al imperativo constitucional) los sueldos hubieran visto una historia de ascenso, no de deterioro.

cional, que corta el muy notable avance de la productividad en los años previos. Esto es así porque el ajuste en la producción –incluso en la informalidad– es más rápido que el ajuste en el empleo. Este gráfico prueba una de las afirmaciones centrales de nuestro capítulo anterior: la relación causal no es “poca productividad lleva a poco crecimiento”, sino por el contrario, la llamada crisis de productividad se debe al bajo crecimiento. Como se aprecia en la **Gráfica 25**, la caída del producto debida en lo fundamental a circunstancias externas es el factor que jala y provoca la caída de la productividad.

GRÁFICA 24
Niveles de productividad anual por persona ocupada 2005 y 2012

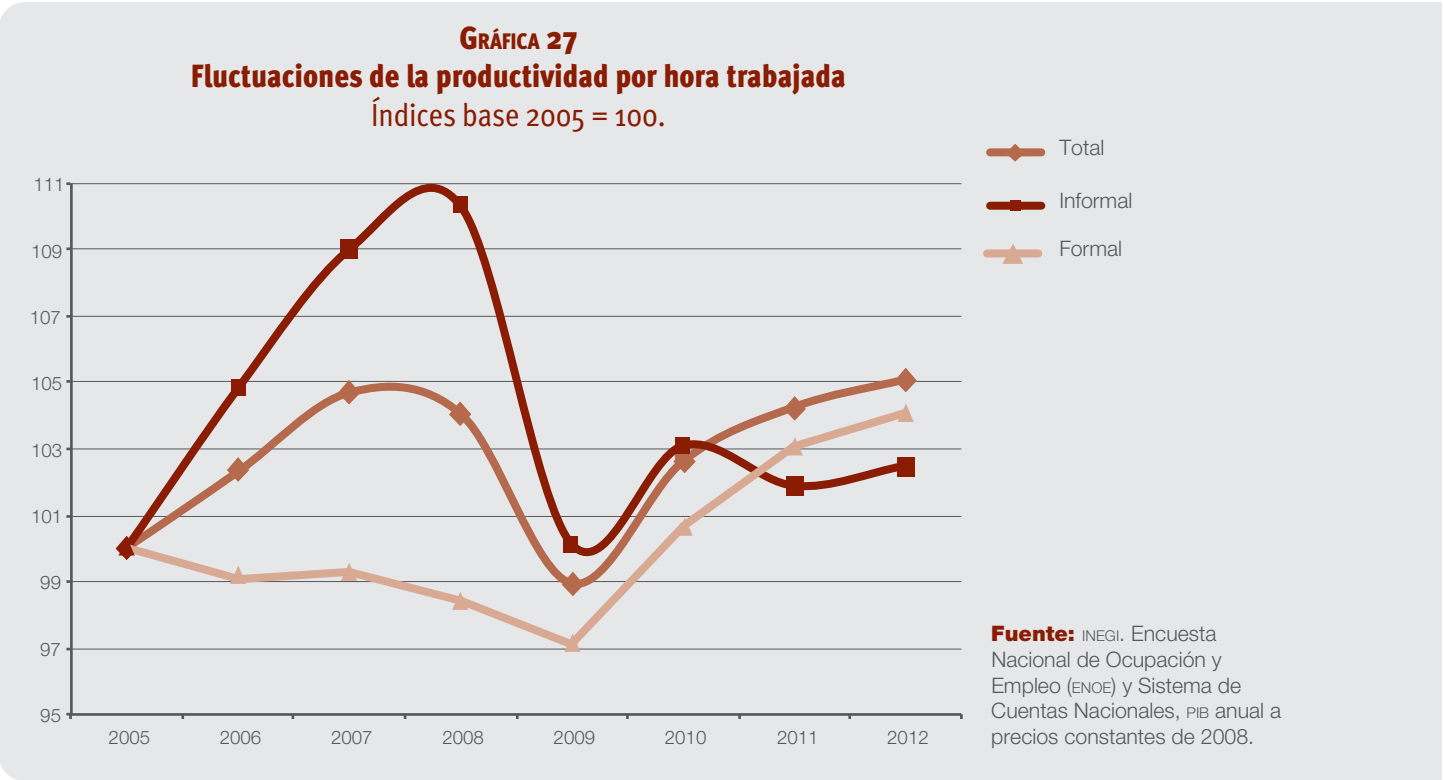
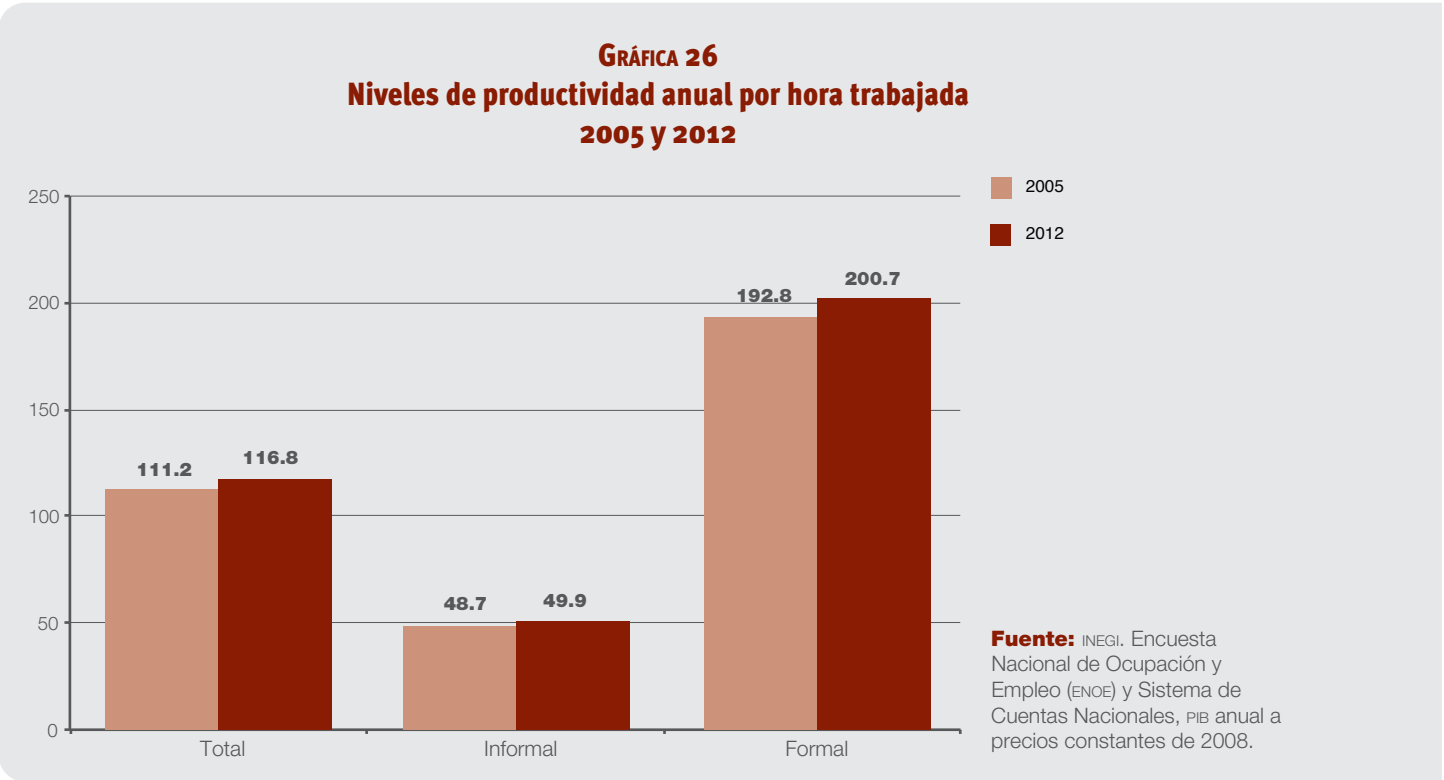


GRÁFICA 25
Fluctuaciones de la productividad de la población ocupada
Índice base 2005 = 100



Las **gráficas 26 y 27** confirman las mismas tendencias, sólo que medidas en términos de productividad por hora. Aquí la brecha entre los niveles de productividad formal e informal es mayor aún: ¡alrededor de cuatro veces! En cuanto a las trayectorias expresadas vale la pena señalar que bajo este método (por hora), todas las productividades –general,

formal e incluso la informal– terminan por arriba del índice, a pesar de la profunda distorsión ocurrida en la crisis del 2009.

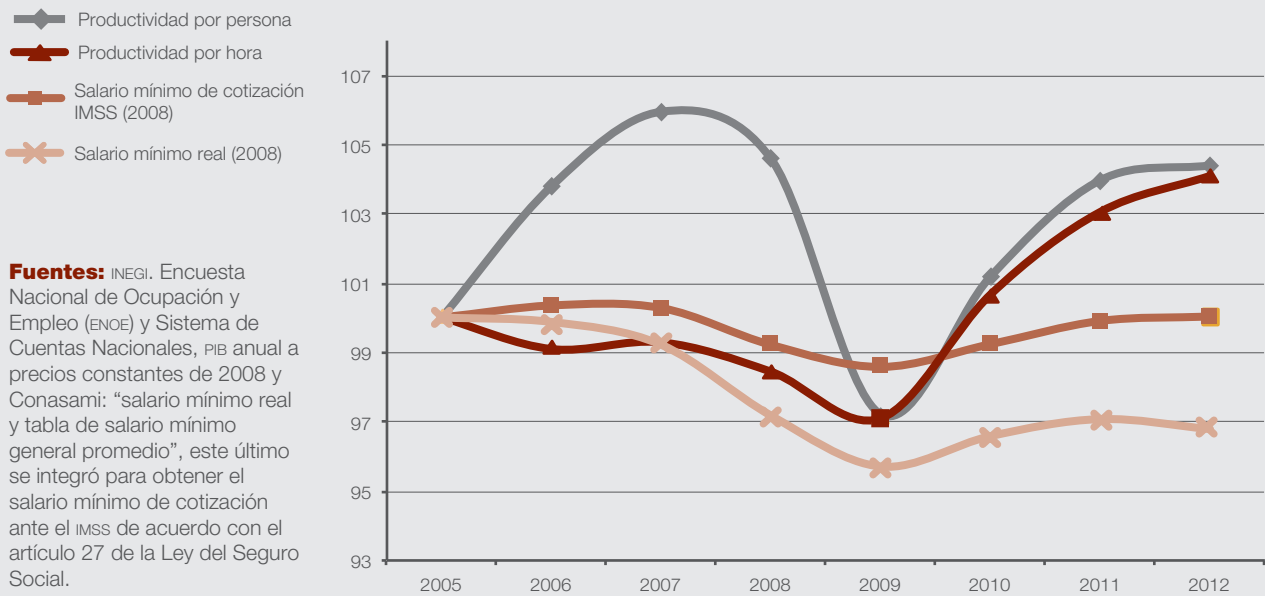


Hemos demostrado que la productividad general en México ha crecido, y de manera notoria en el sector formal. Ahora veamos la relación real entre productividad y salarios. En la **Gráfica 28** se muestra que la evolución del salario mínimo (2005-2012) en términos reales nada tiene que ver con los cálculos de productividad (ni por personas ni por horas) en el sector formal. Es decir, la trayectoria de los salarios mínimos ha permanecido completamente indiferente al aumento de su productividad.

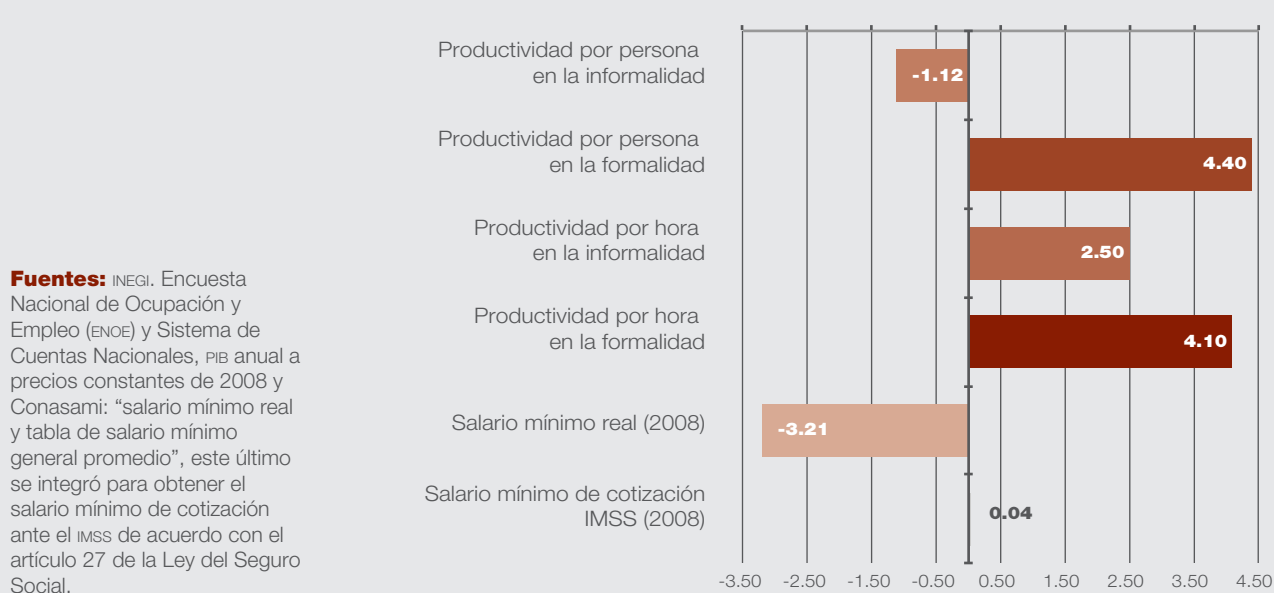
La **Gráfica 29** es aún más elocuente: el salario mínimo retrocede en todo el período 2005-2012, en 3.21% en términos reales; el salario mínimo de cotización se queda prácticamente estático mientras que, por otro lado, la productividad formal se incrementa entre 4.1 y 4.4% en términos reales. La pregunta relevante es: ¿por qué entonces el salario

mínimo (y el de cotización) que se paga en la formalidad no refleja su propia productividad?

GRÁFICA 28
Fluctuaciones de la productividad formal y los salarios mínimos
Índices base 2005 = 100



GRÁFICA 29
Variación acumulada en términos reales
Periodo 2005-2012

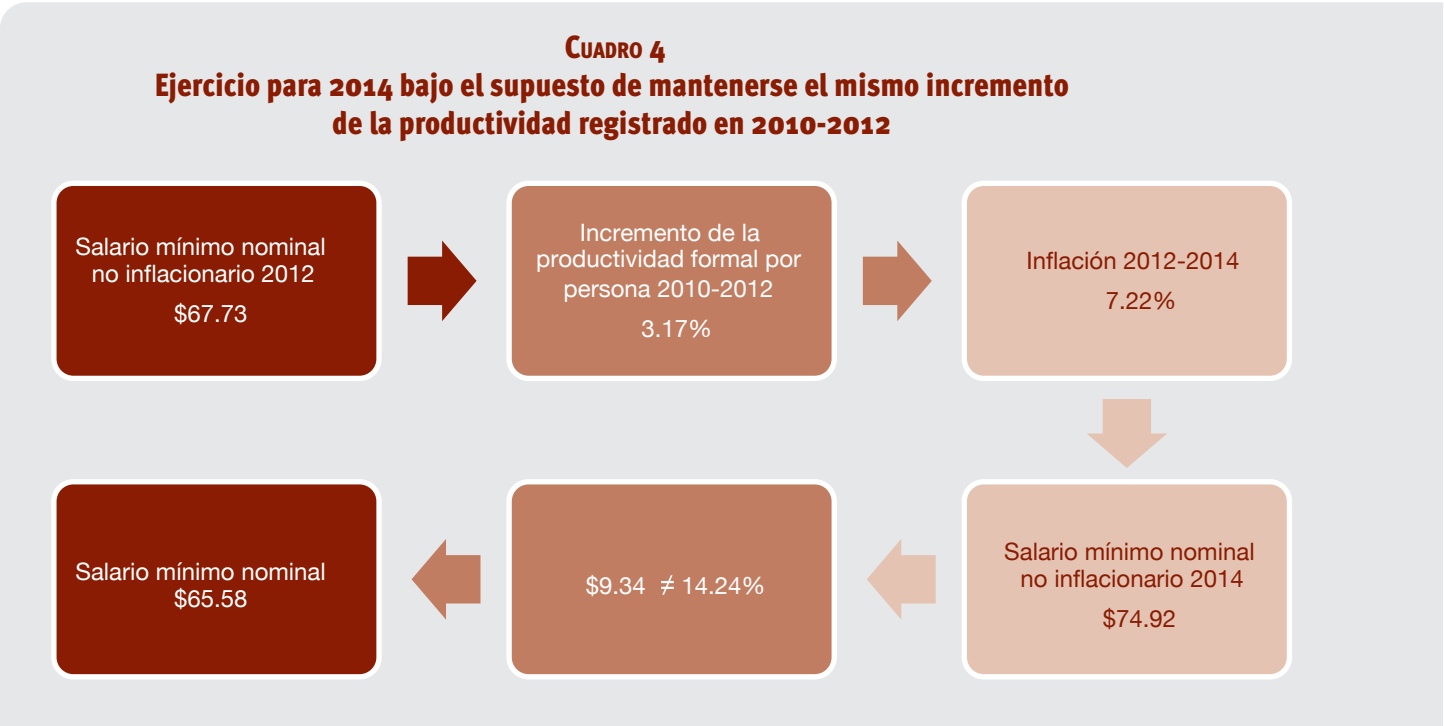
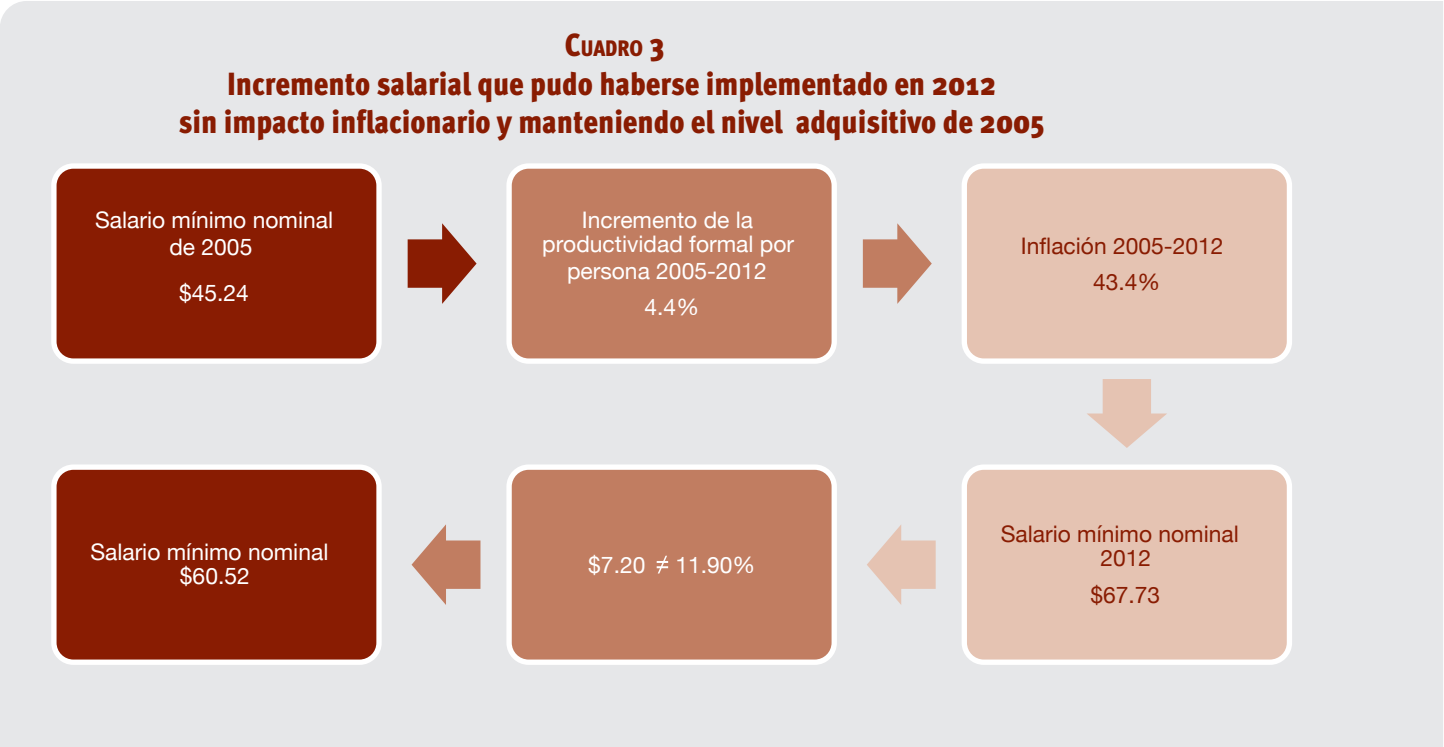


Rumbo a la conclusión: los **cuadros 3** y **4** realizan un ejercicio pertinente para responder a las preocupaciones vertidas en torno a los pretendidos efectos inflacionarios de un aumento en el salario mínimo.

Si tomamos al pie de la letra la afirmación “un aumento salarial no provoca inflación si y sólo si se atiene a su productividad” veremos cómo, incluso en ese supuesto, el salario debió haberse fijado en un 11.9% arriba de lo que se determinó en 2012, y eso sólo para mantener el poder adquisitivo que tenía en 2005 y sin impacto inflacionario alguno (**Cuadro 3**).

Llevemos el ejercicio al año 2014. Supongamos ahora que la productividad ocurrida entre 2012 y 2014 haya sido la misma que se registró entre 2010-2012 y tomemos en cuenta la inflación real. El resultado es

un salario mínimo 14.2% mayor al actual. Insistimos: un incremento de 14.2% no para mejorar, no para superar la línea de pobreza alimentaria, sino sólo para mantener el poder adquisitivo que tenía en 2005 y sin ningún efecto inflacionario (Cuadro 4).

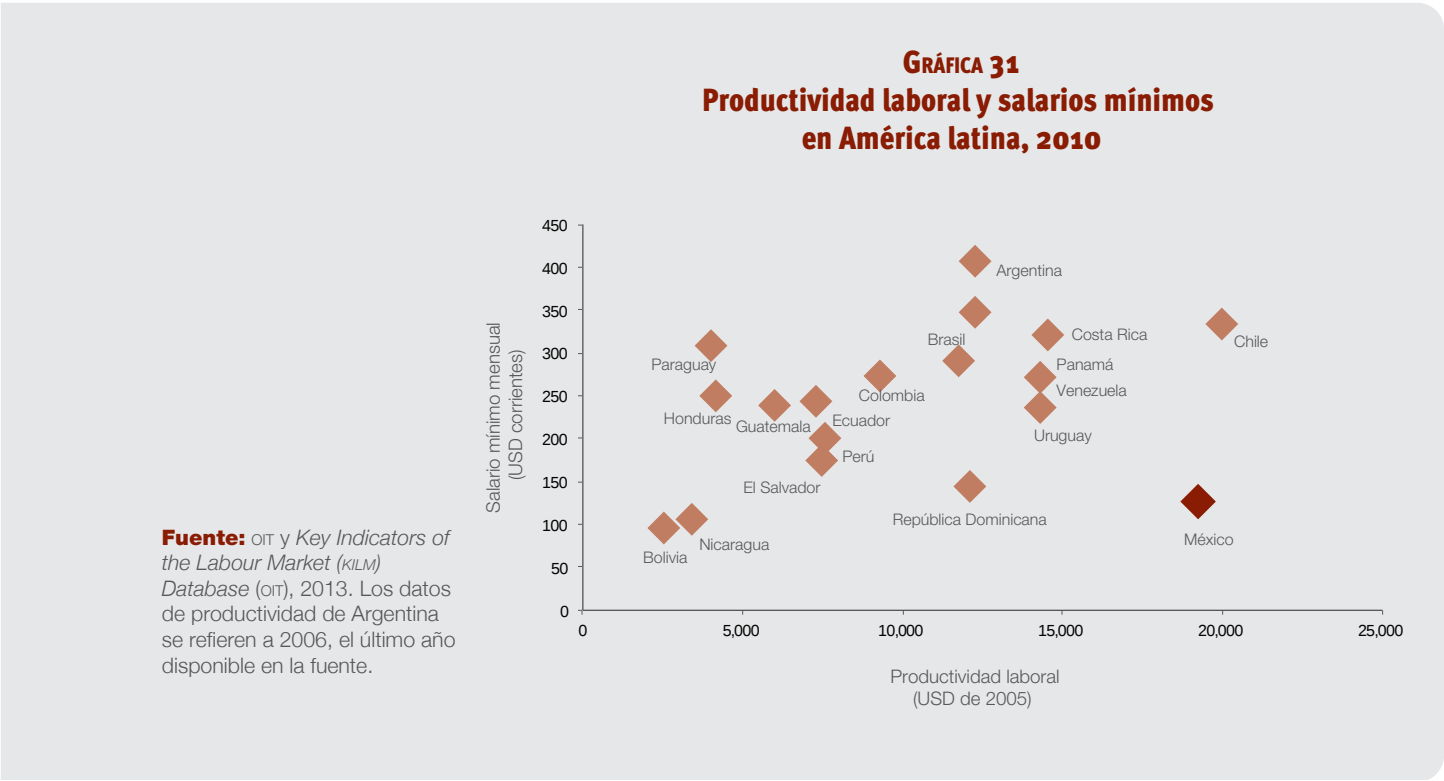
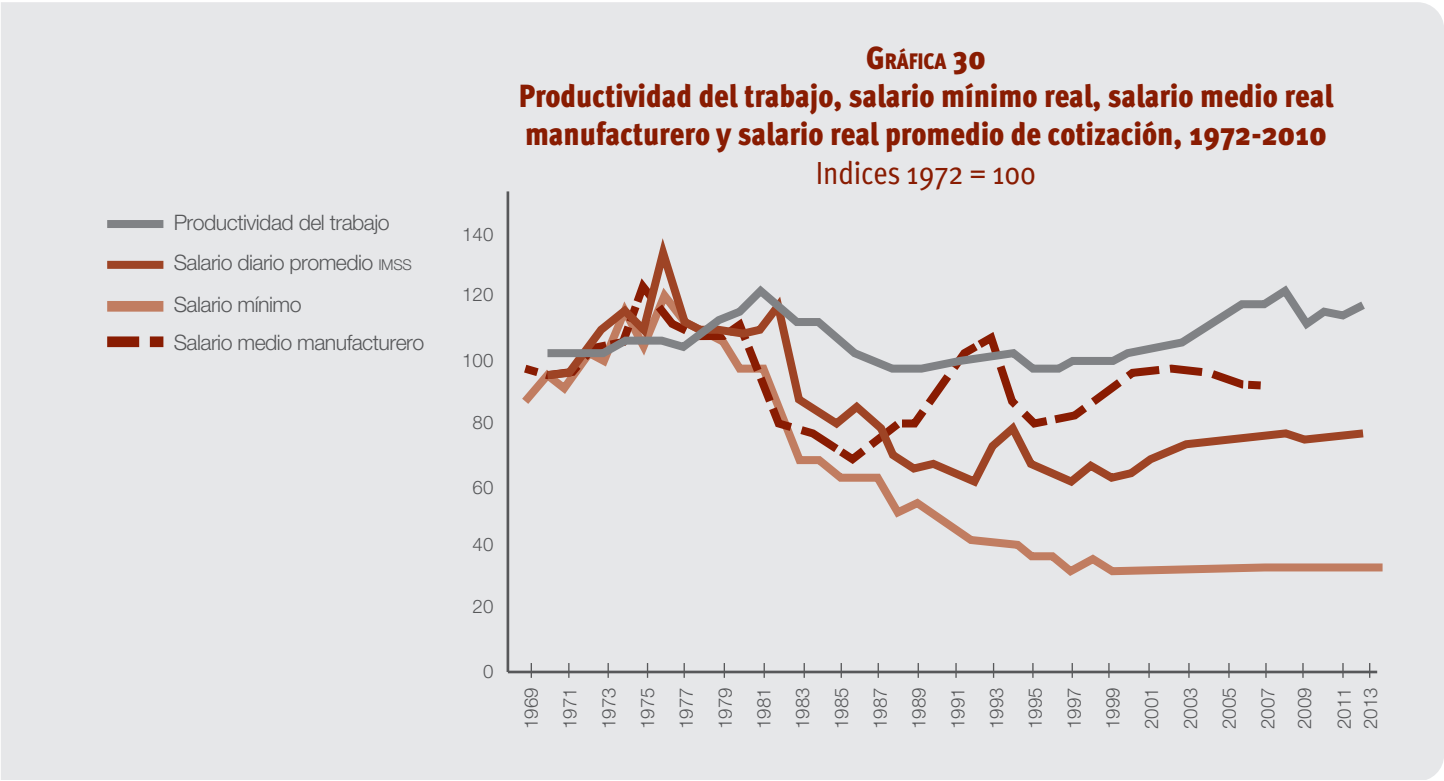


Los datos internacionales no hacen sino confirmar esta evidencia. Con un valor del salario mínimo en la escala más baja de América Latina sería de esperar que México también fuera de los más decepcionantes en el desempeño de su productividad, pero no es así, y el contraste es sorprendente.

Los indicadores clave del mercado de trabajo de la Organización Internacional del Trabajo (oit) revelan que desde hace más de veinte o treinta años la productividad laboral media de México –en dólares constantes– ha sido y sigue siendo de las más altas de América Latina. (Gráfica 30).

La diferencia del desempeño comparativo regional es fuertemente contrastante: de un lado, México exhibe un salario mínimo similar al de Bolivia y Nicaragua –cuya productividad es de las más bajas en la re-

gión– y por otro lado, la productividad laboral mexicana es cuatro veces mayor que la de esas mismas naciones. En cambio Chile, que tiene una productividad laboral comparable con la de México, otorga sin embargo un salario mínimo mensual que es el triple del nuestro (Gráfica 31).



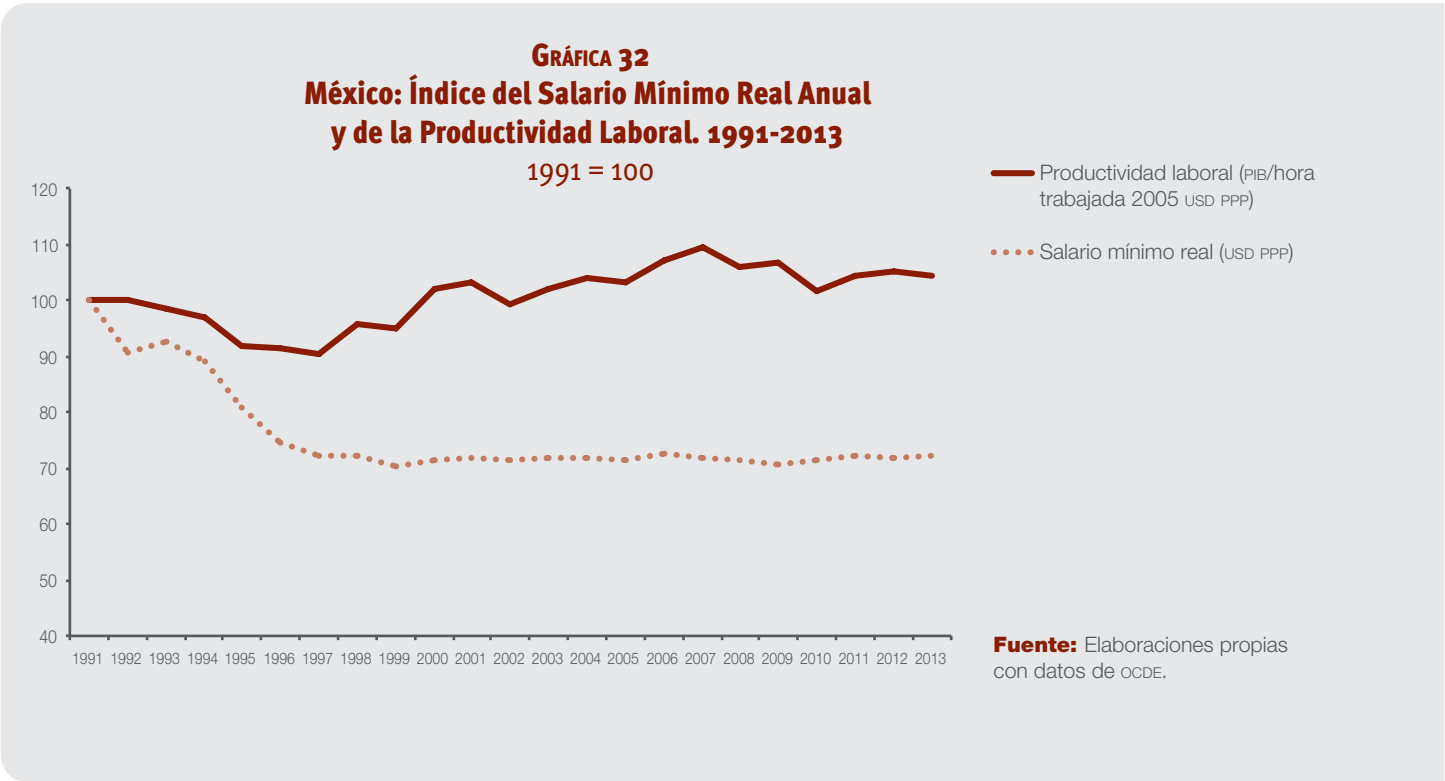
Lo anterior es muy relevante para el debate actual en México, pues resulta que nuestro país tiene uno de los salarios mínimos más bajos en la región, aunque su productividad laboral es de las más elevadas. Dicho de otro modo: a nivel regional se da una asociación entre el nivel de la productividad laboral y el del salario mínimo y, por el contrario, México aparece como una excepción absolutamente atípica.

Examinemos ahora la evolución conjunta de la productividad laboral y del salario mínimo real en nuestro país en los últimos treinta años. Tomemos dos fuentes relevantes. La primera es el pronunciamiento conjunto de los sectores obrero, patronal y del gobierno de la República de hace

unos días (12/agosto/2014). En su primera afirmación escuchamos: “En los últimos treinta años México ha tenido un crecimiento medio anual de 2.4% del PIB, así como una disminución anual de la productividad de 0.4%”. Dicha caída de la productividad implica que en ese lapso su nivel se redujo 11.3%. Ahora bien, en esos mismos años el salario mínimo real cayó 70%, una proporción seis veces mayor. Si nos concentramos sólo en su desempeño desde 1990 la divergencia es aún más aguda (**Gráfica 30**).

Como muestra la **Gráfica 32**, la productividad laboral media en México ha tenido un comportamiento modesto entre 1990-2013. Después de caer en gran parte de los noventa, comenzó su débil recuperación en 1998. De entonces a 2013 registró un alza acumulada de 15%, que la llevó a un nivel 4.5% arriba del de 1991. Un incremento débil de la productividad y reflejo del escaso dinamismo de la formación de capital fijo, privado y público en el país, pero ¿cómo evolucionó el salario mínimo real desde 1990? De manera todavía más lamentable. En los 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 todavía lo coloca 30% por debajo del nivel de 1991.

En el ámbito regional México lleva años destacando por su elevada productividad laboral, entre las más altas. Su salario mínimo, empero, es de los más bajos de toda América Latina.



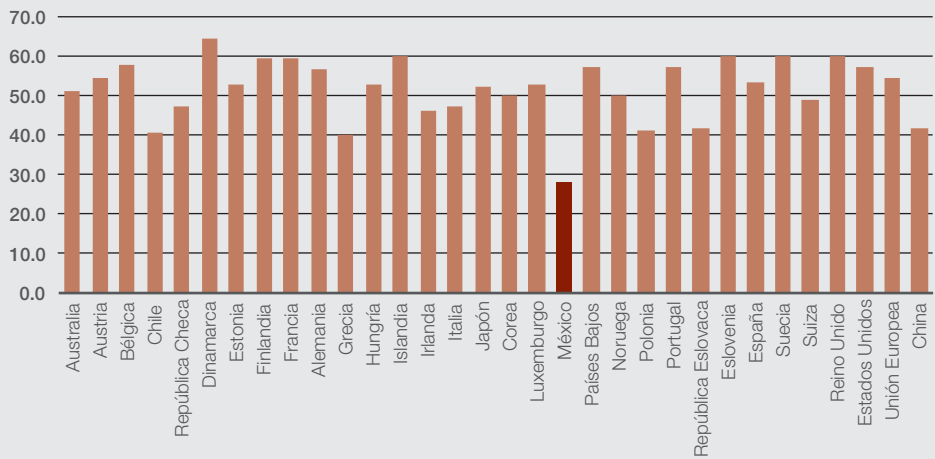
Si bien ambas variables han tenido mal desempeño en las dos o tres décadas recientes, la evolución de la productividad laboral y del salario mínimo real en México no están estrechamente correlacionadas, y más bien son contrastantes. En efecto, en el ámbito regional México lleva años destacando por su elevada productividad laboral, 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 arriba. De hecho, en el subperiodo 1998-2013, cuando la productividad subió 15%, de punta a punta el salario mínimo real permaneció estancado. En 2013 la productividad laboral era 4.5% superior y el salario mínimo real 30% menor a sus niveles respectivos en 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 de 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 más agudamente. 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. Puesto de otra manera: las ganancias de la productividad laboral que han ocurrido –modestas, pero reales– en el marco institucional vigente de operación de la política de salarios mínimos no se han derramado en éstos y se han concentrado en otros factores de la producción o en diferentes estratos laborales.

Finalmente, ¿cuál es la consecuencia de que las ganancias de la productividad –por modestas que sean– no hayan sido reflejadas por los salarios? Uno de los peores patrones distributivos del mundo, una de las sociedades más desiguales del planeta (**Gráfica 33**).

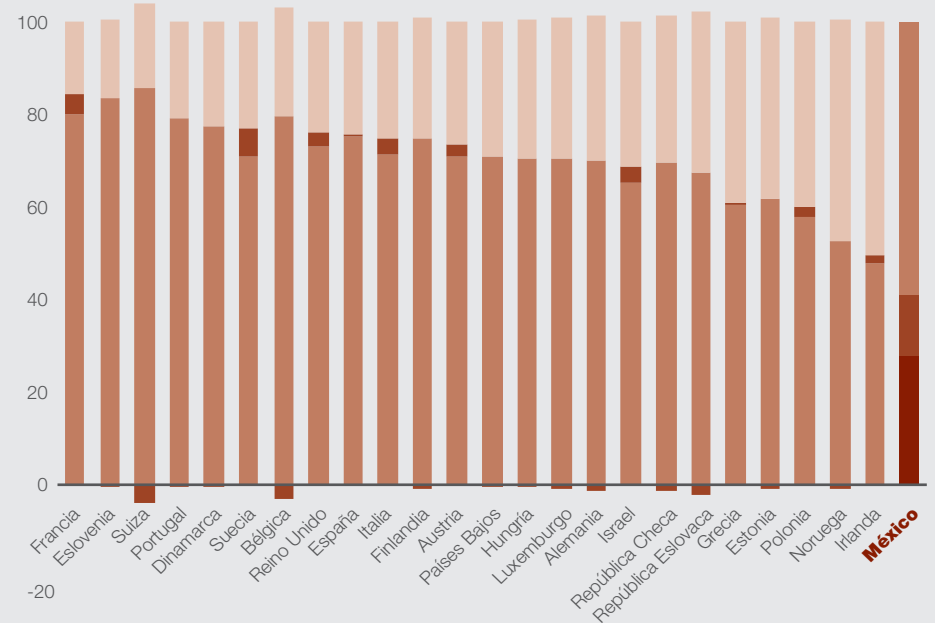
GRÁFICA 33
Participación porcentual de las remuneraciones al trabajo en el valor agregado bruto, 2011



Fuente: Elaboración de Norma Samaniego con datos de la OCDE. *National Accounts at a Glance*, 2014.

El documento de la OCDE brinda un acercamiento gráfico a la verdadera dimensión de nuestra desigualdad económica. En la **Gráfica 34** se compara la masa salarial global en México para el sector no financiero de la economía, frente a la realidad de otros países del mundo.

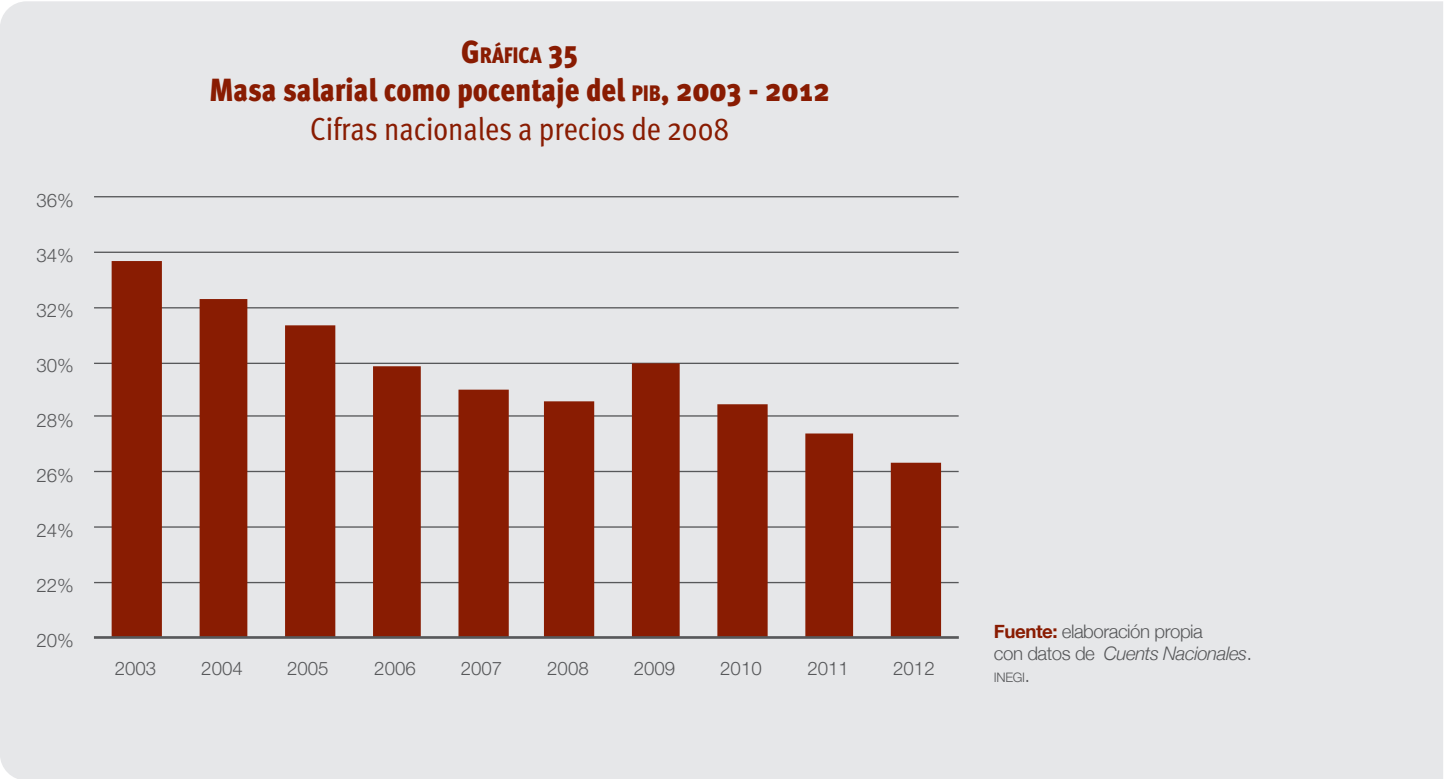
GRÁFICA 34
Excedente neto de explotación de las sociedades no financieras, 2011
distribución porcentual



Fuente: Elaboración con datos de la OCDE. *National Accounts at a Glance*, 2014.

Conclusión uno: el patrón distributivo mexicano es exactamente el inverso al de países desarrollados recientes (por ejemplo, España; ya no digamos Suecia o Francia).

Conclusión dos: entre el año 2006 y el 2011 la masa salarial en México ha perdido tres puntos porcentuales. He aquí, de manera cruda, una de las peores consecuencias de haber convertido al salario mínimo en una variable completamente dependiente de la política monetaria **(Gráfica 35)**.



Por todo lo anterior podemos afirmar que el aumento del salario mínimo está justificado incluso desde el punto de vista de su productividad adquirida y de lo que se trata, precisamente, es de vincular ambas variables (productividad y salarios mínimos), resarcando gradualmente la pérdida acumulada por más de treinta años.

6. Por un cambio en las instituciones del salario mínimo

En este apartado analizaremos el papel que han jugado los mecanismos de fijación de los salarios mínimos en las últimas décadas, tanto en México como en algunos otros países de América Latina. Nuestro argumento sostiene que existen al menos dos tipos de problemas en esos instrumentos, que se manifiestan de modo muy acusado en México:

1. El control que el Poder Ejecutivo ejerce sobre los mecanismos de fijación, sea de manera directa o indirecta (a través de la Conasami, en México), lo que permite un “uso abusivo” del salario mínimo, como lo prueban los vaivenes experimentados en el contexto de la reestructuración económica de las tres últimas décadas (Marinakakis, 2006)
2. La asimetría de poder de los actores interesados que integran esos mecanismos. Esta desproporción de peso e influencia ha tenido consecuencias negativas sobre los perceptores de salarios mínimos (que constituyen los grupos más vulnerables en el mercado de trabajo) y más allá, en la reproducción de la pobreza y la desigualdad.

Por ello, el presente documento plantea la necesidad de acotar el poder de intervención del Ejecutivo, colocando nuevos elementos y contrapesos, fortaleciendo la capacidad técnica del órgano y ensanchando la representatividad y el poder de negociación de los interlocutores sindicales, así como adjudicando un papel más relevante al diálogo social. Esta condición resulta indispensable si es que se quiere devolver su objeto a dichas instancias tripartitas, sin supeditación a los objetivos macroeconómicos o de flexibilización del mercado de trabajo.

Dadas estas condiciones, la reorientación de la política de salarios mínimos en México no se puede dejar de considerar cuáles serían las mejores alternativas, no sólo para superar los problemas mencionados sino para evitar que en el futuro vuelvan a imponerse objetivos ajenos a los que señala la Constitución.

En la primera parte de este apartado se analizan las fuentes de regulación 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 hace en algunos países de la región. En la tercera se analiza la debilidad de los interlocutores en las instancias de fijación de los salarios mínimos y se presenta una alternativa de regulación para el caso de México, con miras a iniciar una recuperación gradual y sostenible que restablezca su función original: garantizar un ingreso digno a los trabajadores de menor calificación y más vulnerables.

6.1. Fuentes internas e internacionales de regulación de los salarios mínimos

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 de nuestro país radicó en la inclusión temprana de los dere-

chos de los trabajadores al más alto nivel jurídico, aun 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 no se tradujo en una sostenida efectividad de sus instituciones por lo que se refiere al cumplimiento de sus objetivos sociales originales, como lo prueba la evolución del salario mínimo real a partir del año de 1976, ampliamente documentada en los capítulos precedentes.

En un contexto de fuertes crisis y reformas estructurales que afectaron de muchas maneras a los trabajadores asalariados –es decir, cuándo más necesaria era la protección institucional– los grupos más vulnerables experimentaron una drástica pérdida del poder adquisitivo, debido a la fuerte caída de los salarios mínimos reales entre los años ochenta y noventa, y a su posterior estancamiento, como se ha documentado hasta aquí (Garavito Elías, 2013).

Además de lo antes señalado, el caso de México es también singular en la región porque el problema que se enfrenta actualmente no radica en el bajo cumplimiento de la obligación de pagar el salario mínimo por parte de los empleadores, como sucede, por ejemplo, en Guatemala. En México el problema principal es su irrelevancia como instrumento para fijar un piso “efectivo y digno” en el mercado de trabajo, que evite que los trabajadores con menor calificación y más vulnerables caigan en la pobreza. Como hemos dicho, ello sucede en abierta contradicción con el precepto constitucional (artículo 123 fracción vi).

De acuerdo con el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC) y con el Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales o Protocolo de San Salvador (PSS), ambos ratificados por México, los Estados firmantes 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, del PSS).

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 con 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 su familia, 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 económico, los niveles de productividad y la conveniencia de alcanzar y mantener un alto nivel del empleo” (artículo 3, convenio 131, OIT).

Cabe señalar que con base en la reforma constitucional de derechos humanos de 2011, estas reglas forman parte del orden jurídico nacional y obligan, por lo menos, a buscar el equilibrio entre los objetivos sociales y los de tipo macroeconómico, a la hora de fijar los salarios mínimos, algo que desde hace más de tres décadas nuestro país dejó de buscar.

En contra de lo establecido en el precepto constitucional y en los pactos internacionales, la fijación de los salarios mínimos por parte de la Conasami, que hasta mediados de los setenta había sido un instrumento para mejorar el ingreso de los trabajadores de menor calificación, operó durante los años ochenta y noventa exclusivamente como un instrumento de contención del proceso inflacionario y ajuste fiscal.

Abandonó, por tanto, su función social. Pero el uso y abuso del salario mínimo le depararon un nuevo destino, también ajeno a su propósito original: asegurar una amplia flexibilidad laboral y una ventaja comparativa frente a otros países, al impulsar un modelo exportador basado en bajos salarios, con el mismo efecto negativo sobre la capacidad de los trabajadores y sus familias para satisfacer sus necesidades básicas. México ha sido, junto con Haití, el país de la región que en el siglo XXI ha mantenido este indicador por debajo de la línea de pobreza.

Tal política tuvo además un efecto negativo que irradió a toda la escala salarial, en tanto los porcentajes de incremento anual se convirtieron, salvo es-

casas excepciones, en un tope difícil de superar en la negociación colectiva, ante la creciente debilidad 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 automotriz. De esta manera, donde no existieron incrementos de productividad, como en las Pymes, los empleadores se apropiaron de la parte del salario que debería destinarse a la satisfacción de las necesidades básicas del trabajador y su familia, mientras que en donde la productividad experimentó mejoras, no se reflejó en el salario de los trabajadores (Palma, 2011).

En suma, la fijación de los salarios mínimos en México ha transgredido y sigue transgrediendo las obligaciones internas e internacionales contraídas por el país y fue el resultado, entre otros factores, de la marcada asimetría del trabajo y el capital en la capacidad de negociación desplegada dentro de la Conasami. En tales condiciones, el Poder Ejecutivo pudo aprovechar esta debilidad institucional para usar al salario de garantía con propósitos muy distintos a los que indica el texto constitucional.

6.2. La intervención discrecional del Poder Ejecutivo y el vaivén de los salarios mínimos

En el contexto de la reestructuración económica experimentada en la región, ni México ni los cuatro países del Cono Sur donde este proceso se vivió más intensamente –Argentina, Brasil, Chile y Uruguay– eliminaron la exigencia constitucional o legal de que los salarios mínimos deban 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). Incluso bajo regímenes democráticos los responsables del Poder Ejecutivo contaron con recursos institucionales orientados a poner en práctica políticas públicas con amplios márgenes de discrecionalidad, aunque en Chile sucedió en menor medida, pues 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, pero 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 el caso de México, 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 se garantizaba la “paz laboral” como señal de atracción de inversiones.

En Argentina, Uruguay y México, así como en la mayoría de los países centroamericanos (**Cuadro 5**), 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 de las tres últimas décadas sugiere que el control discrecional por parte del Poder Ejecutivo sobre diversos instrumentos orientados a determinar el nivel del salario mínimo es parte irrecusable del problema –y no sólo en México–, aun cuando se ha probado que esta facultad del Poder Ejecutivo puede ponerse al servicio de recuperaciones más rápidas, como ocurrió en 2004 en Argentina con la reinstalación del Con-

Cuadro 5
REGULACIÓN DEL SM EN VARIOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

País	Legislación	Organizaciones salariales	Unidad de tiempo	Cobertura	Procedimiento y criterios para determinación del sm	Frecuencia de revisión
Argentina	Ley núm. 24,013, 1911	Consejo Nacional del Empleo, la productividad y el sm. Está integrado por 16 representantes de los empleadores y 16 de los trabajadores.	Mensual	sm vital y móvil	Necesidades de los trabajadores y sus familias. Datos sobre la situación socioeconómica.	No especificado en la legislación. Sin embargo, el monto del sm se podrá modificar a petición de cualquiera de los sectores representados en el Consejo.
Brasil ¹	Decreto 2,162, 1940	El presidente de la República fija el sm, para ello puede solicitar ayuda del equipo económico. No obstante, el proceso es sin consulta a los trabajadores y empleadores.	Mensual	sm general	Necesidades de los trabajadores y sus familias, el costo de vida y los beneficios de seguridad social.	El sm debe ajustarse cada tres años. Sin embargo, en la práctica se ha fijado anualmente.
Chile ²	Código del Trabajo, 1931	No existe un procedimiento institucionalizado para la consulta de los interlocutores sociales en ocasión de la fijación del sm, 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.	Mensual	Existe un sm 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.	La legislación no especifica los criterios bajo los cuales se debe establecer el sm.	No está especificada en la legislación.
Costa Rica	Código de Trabajo, 1943	Consejo Nacional de Salarios. Está integrado por nueve miembros directores, nombrados por el Poder Ejecutivo así: tres en representación del Estado, tres en representación de los patronos y tres de los trabajadores.	Diario y mensual	Hay tres sm: general, sectorial y ocupacional.	Costo de vida, desarrollo económico e inflación.	El sm se ajusta cada año, antes del primero de noviembre.
El Salvador	Código Laboral, 1972	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 deben dar su opinión para el ajuste del sm.	Por hora, diario y mensual	sm por sector y puede variar de acuerdo al tipo de función desempeñada.	Necesidades de los trabajadores y sus familias, el costo de vida y el desarrollo económico.	El sm debe ser ajustado al menos cada tres años.
Guatemala	Código Laboral, 1995	Comisiones Paritarias del Salario Mínimo y la Comisión Nacional del Salario. Cada comisión paritaria se integra con un mínimo de dos patronos, dos trabajadores y un inspector de trabajo.	Por hora y diario	El sm es fijado por sector (rural y urbano) y por ocupación.	Necesidades de los trabajadores y sus familias, costo de vida, nivel de empleo y capacidad de los empleadores para pagar.	El sm se debe ajustar cada año.
Honduras	Código Laboral, 1959	La Comisión Nacional de Salarios es una institución tripartita integrada por tres representantes del gobierno, tres representantes de los empleadores y tres representantes de los trabajadores. En el caso en que la Comisión no logre llegar a un acuerdo durante el periodo requerido, el Ejecutivo tiene la autoridad para incrementar el sm.	Diario	El sm es fijado por sectores y en algunos de ellos varía de acuerdo con el número de empleados.	Necesidades de los trabajadores y sus familias, costo de vida, desarrollo económico, productividad, nivel de empleo, capacidad de los empleadores para pagar e inflación.	Los sm son ajustados en diciembre de cada año. A petición, ya sea de los empleadores o de los trabajadores; el nivel del sm puede ser revisado en junio si la inflación ha aumentado más de 12%.
México	Ley Federal del Trabajo, 1970	Comisión Nacional 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.	Diario	sm por diferentes ocupaciones y por área geográfica.	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, las condiciones del mercado de trabajo y las estructuras salariales.	Los sm se fijan cada año y comienzan a regir el primero de enero del año siguiente.
Nicaragua	Código Laboral, 1996.	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.	Por hora, diario y mensual	No existe un sm general ya que varía dependiendo del sector.	Costo de vida y desarrollo económico.	Los sm se ajustan al menos una vez cada seis meses.
Uruguay	Ley 10,449, 1943	El Consejo de Salarios está constituido por siete miembros: tres designados por el Poder Ejecutivo, dos por los patronos y dos por los obreros. Desde 1992 el Ejecutivo no ha llamado al Consejo de Salarios.	Por hora, diario y mensual	Hay tres sm: uno general, otro para trabajadores rurales y otro más para el trabajo doméstico.	Condiciones económicas del lugar o del país, poder adquisitivo de la moneda, capacidad o calificación del trabajador, peligrosidad para su salud, explotación industrial o comercial y rendimiento de la empresa o grupo de empresas.	No especificado en la legislación.

sm: salario mínimo
¹ Se incluyen datos de fijación del salario (De Cortes Neri y Moura, 2005)
² Se incluyen datos de fijación del sm de oit, 2014
Fuente: Arango, Herrera y Posada (2007)

sejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, o en el Uruguay mediante la emisión de la Ley 17,856 que, en definitiva, desindexa los salarios mínimos y crea la Base de Prestaciones y Contribuciones (Vega Ruiz, 2005).

Cabe señalar que la convocatoria a dicho Consejo en Argentina es una atribución del Ministro de Trabajo, Empleo y 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 su revisión 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).

El caso de Uruguay puso de manifiesto la interacción entre el procedimiento de fijación del salario mínimo y el sistema de negociación colectiva. Al dejarse de convocar los consejos de salario mínimos en 1992, inició un severo debilitamiento de los sindicatos y la negociación colectiva a la vez que los mínimos perdieron gran parte de su valor, dejando de ser una referencia (Furtado, Magdalena, en Marinakis y Velasco, 2006). Sin embargo, en marzo de 2005, con la llegada del gobierno de Tabaré Vázquez, del Frente Amplio, apoyado por las organizaciones sindicales (Plenario Intersindical de Trabajadores-Convención Nacional de Trabajadores) estas tendencias se revirtieron, después de que los salarios mínimos se desvincularon de los beneficios previsionales. En el período 2005-2009, incluso antes de la recuperación del crecimiento económico, las negociaciones sectoriales supervisadas y coordinadas por el gobierno generaron un rápido crecimiento real (5% anual) y una rápida expansión de la negociación colectiva, que hoy cubre a más del 90% de los trabajadores asalariados. Por eso la experiencia del Uruguay puso en tela de juicio el criterio según el cual primero debe darse la consolidación del crecimiento y la recuperación del empleo, y después iniciar la recuperación de los salarios mínimos (oit, 2010).

La determinación por el Poder Ejecutivo de los incrementos del salario mínimo no requiere consultar formalmente a los actores sociales en Brasil ni en Chile. Aunque la Constitución de Brasil (artículo 7, inciso IV) señala que se debe fijar por ley, en la práctica éste 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 a nivel 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 colectivamente– han variado a lo largo de los últimos veinte años siguiendo diferentes metodologías. Los estados tienen facultades para fijar pisos salariales con periodicidad, 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 ligan a la evolución del salario mínimo (Neri y Moura, 2006).

En Chile no hay una periodicidad legal establecida, comisiones tripartitas ni criterios a seguir, aunque 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, tal como sucede en México. 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 el principal organismo empresarial dejó de participar y la organización sindical careció de recursos, de poder y de información suficiente para influir en la decisión (Marinakis y Velasco, 2006 y Velázquez, 2009). Las tendencias en la fijación del salario mínimo han sido desde 1990 favorables a los trabajadores, incluso en condiciones de crisis (1998, 2008-2009); a diferencia de México, allí el salario mínimo es un instrumento central de la política social y explica en gran medida la reducción gradual de la pobreza.

Como se planteó en la introducción de este apartado, México puede considerarse como un caso 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” (Marinakís, 2006). Cuando, como es el caso, el abuso persiste por más de tres décadas, se debilita al salario mínimo sistemáticamente, ubicándolo en niveles tan bajos que en la práctica lo vuelve irrelevante, con graves consecuencias no sólo para los perceptores de los salarios mínimos, sino para el conjunto de los asalariados.

En nuestro caso, la revisión anual del salario mínimo se realiza a través de la Conasami, integrada en forma tripartita, donde el Poder Ejecutivo determina los incrementos con base en la inflación esperada en el siguiente año, sin compensar las pérdidas originadas en errores de cálculo en la inflación del año anterior, lo que ha derivado en un marcado deterioro del poder adquisitivo desde los años ochenta (Garavito Elías, 2014).

La presencia de organizaciones sindicales con bajo poder de negociación, sin mecanismos de rendición de cuentas ante sus bases trabajadoras, permitió que dicha Comisión se convirtiera en una correa de transmisión de los objetivos de las políticas macroeconómicas y del modelo exportador, anulando su objetivo original.

Al igual que en Brasil, muchas de las obligaciones de particulares, de empleadores y del Estado (como las pensiones de los servidores públicos que se mantienen bajo el viejo régimen previsional –reformado en 2007– y tienen un tope de diez salarios mínimos) se fijan en múltiplos de salarios mínimos. Esto implica que su incremento puede afectar en México las finanzas públicas, por lo que sólo a partir de la remoción de este vínculo se propiciaría el cambio de rumbo en la política de salario mínimo para promover un aumento más sustancial.

6.3. Las exigencias del diálogo social y la inexistencia del tripartismo en México

El diálogo social es –o debería ser– un instrumento esencial de la gobernabilidad democrática que permitiría lograr acuerdos entre distintos actores con intereses diversos o contrapuestos. Pero ese tipo de diálogo supone condiciones que hoy no existen ni se verifican en el contexto de la Conasami: autonomía de la institución, capacidad de generar estudios, opiniones y fundamentaciones propias, genuina representatividad de los interlocutores y un Estado capaz de propiciar y hacer efectivos los acuerdos. Tal como lo plantea Solari, 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 de la libertad sindical y la negociación colectiva y un apoyo institucional adecuado” (Solari, 2011).

Por tanto, es preciso realizar esfuerzos para el cambio en el diseño institucional y la instrumentación de los compromisos nacionales e internacionales de pleno respeto a la libertad de asociación y los derechos sindicales. Estos cambios tendrían que remover los obstáculos para la formación de sindicatos y dotarlos de la información y los recursos técnicos y materiales requeridos para participar de manera relevante en el diálogo y la negociación colectiva. (Bensusán y Middlebrook, 2013).

Tales cambios constituyen no sólo una asignatura pendiente de la democratización política, sino un requisito para presionar en favor de un viraje sustancial y sostenido en la política laboral (incluida la política salarial), más allá de los criterios de oportunidad y las ventajas coyunturales de las dirigencias del poder económico, sindical y político. Tal vez ahora que se ha probado la posibilidad de realizar acuerdos de gran alcance para emprender grandes refor-

mas constitucionales, al haberse aprobado las reformas educativa, energética y hacendaria a ese nivel, pierda peso el argumento para preservar sin cambios el artículo 123 constitucional, aun cuando en los hechos no se cumplan sus preceptos, como en el caso de las necesidades que deben satisfacer los salarios mínimos.

En este sentido valdría la pena comenzar de inmediato el debate acerca de la necesidad 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.

Desde su creación, la representación sindical en la Conasami permite poca pluralidad de voces. Más aún, la estructura de la Comisión carece de autonomía respecto del Poder Ejecutivo. Está formada por un Consejo de Representantes (entre cinco y quince de los obreros y otro tanto de los empleadores, además del presidente del órgano) y una Dirección Técnica, además de su presidente, nombrado por el presidente de la República (artículos 551-554 de la LFT). Al evaluar su funcionamiento, Garavito Elías (2014) pone de manifiesto el “vacío técnico” en el que opera la Conasami al definir los SM y la insuficiencia de los estudios que realiza, conforme al artículo 562 de la LFT, para determinar el sueldo necesario para la satisfacción de las necesidades de la familia en el orden material, social y cultural. Basta señalar que lo único que se entrega al Consejo de Representantes es el dato proporcionado por el INEGI (antes de 2010, por el Banco de México) acerca del aumento anual de los precios.

6.4. ¿Será el Poder Legislativo la alternativa?

De la revisión anterior se concluye la urgencia de transitar hacia la definición de espacios y mecanismos diferentes, reformados, para la fijación de salarios mínimos que trasladen esta importante función a un terreno menos asimétrico y unilateral, donde se tomen en cuenta criterios diversos sin vulnerar el propósito original –de garantía– para los salarios mínimos.

Para iniciar una recuperación gradual de los salarios mínimos en el país, que incluya metas de corto, mediano y largo plazos, puede pensarse en trasladar la fijación de los salarios mínimos al ámbito plural de la Cámara de Diputados, donde se determinarán a partir de la propuesta de un órgano de nueva creación y considerando el aumento anual de la canasta básica, entre otros factores.

Este nuevo organismo (instituto, comisión, consejo, etcétera) 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, con subcomisiones técnicas y un Consejo Consultivo en el que participarían los representantes del trabajo y el capital así como del gobierno.

Otra opción a considerar es aprovechar la capacidad técnica consolidada en el Coneval (y su nueva autonomía constitucional), de modo que el organismo haga una propuesta a la Cámara de Diputados sobre cómo debe atenderse el cumplimiento de los requisitos señalados en el artículo 123 constitucional.

Sobran las evidencias –acumuladas por más de treinta años– acerca de por qué no puede seguirse apostando más al mito del “tripartismo” y al ensueño del diálogo entre los “factores de la producción”. Es necesario encontrar en México otros espacios y mecanismos para devolver a los salarios su dignidad como institución, su función social, liberándolos del control que sobre ellos ejerce la política monetaria o la política hacendaria.

Es posible imaginar una salida trasladando la decisión al Poder Legislativo, apoyado por un organismo autónomo con competencias técnicas, sujeto a un régimen amplio de transparencia y rendición de cuentas y con una mucho más inclusiva y amplia representatividad política y social.

6.5. Devolver su función a la institución del salario mínimo

Hasta aquí hemos revisado el criterio con el cuál que se determinan los salarios mínimos y los mecanismos e instituciones asociados en esa función. Parece claro que es imprescindible la reforma a dichos mecanismos, pero incluso antes de emprender esa labor, existe otro campo de trabajo, de enorme importancia, para el despegue significativo de los salarios mínimos: su “desindexación”, es decir, la eliminación y remoción del concepto como unidad de cuenta, lo cual implica una modificación de decenas de leyes y de centenas de reglamentos de lo más diverso.

Esto es así porque en las condiciones actuales el monto del salario mínimo se asocia directamente con multas, trámites, exenciones, límites de crédito, sanciones, pensiones, factores de multiplicación de determinados gastos públicos (como el financiamiento a los partidos políticos) y un variado etcétera, en leyes y reglamentos tanto del orden local como federal.

Dado este entramado jurídiconormativo, un aumento en el salario mínimo se traduciría, automáticamente, en un aumento de muchos costos y de precios, lo que lo convierte en un elemento inflacionario por *default*.

Las primeras revisiones jurídicas informan que existen alrededor de 280 leyes federales que utilizan al salario mínimo como unidad de cuenta, y otras 130 en el Distrito Federal en circunstancias similares. El primer paso consiste en desvincular al salario mínimo para que recobre estrictamente su carácter constitucional: un salario de garantía para los que cumplen un horario de ocho horas de trabajo.

Otros países del mundo han realizado ya esta desindexación y la experiencia uruguaya resulta especialmente relevante para nosotros, por dos razones: porque su salario mínimo era extremadamente bajo y porque estaba atado a una multiplicidad de medidas a todo lo largo del sistema normativo (como en el caso de nuestro país).

En diciembre de 2004 se creó en Chile una nueva unidad de medida para sustituir al salario mínimo como referencia de distintos precios. La Ley 17,856 generó la Base de Prestaciones y Contribuciones (BCP) cuya solución es al mismo tiempo clara y simple, integrada por sólo dos artículos: el primero establece la unidad e indica en qué casos se utilizará, mientras que el otro señala la forma de los sucesivos ajustes.

Al momento de su creación, la BCP era equivalente al valor del salario mínimo y sustituyó todas las referencias en el ordenamiento jurídico, sea como base de aportaciones a la seguridad social, como monto mínimo o máximo de prestaciones sociales o como unidad de cuenta e indexación.

De hecho, la política de recuperación del salario mínimo debe empezar con esta tarea jurídica, del mismo modo que ocurrió en el Uruguay. Son el Congreso de la Unión y la Asamblea Legislativa del Distrito Federal (y los demás congresos de los estados) los organismos llamados a dar el primer paso y desarrollarlo en un plazo relativamente breve.

7. Efectos del salario mínimo en los precios y en el nivel de empleo: dos escenarios¹

Como vimos en el capítulo anterior, el vínculo entre salarios mínimos y productividad es el primer tema que salta a la vista en la discusión del aumento al salario mínimo. Lo que hemos comprobado es que, en la realidad económica de México, ese vínculo debe ser reestablecido a favor de los salarios, justamente porque ellos se vieron obligados a quedarse por detrás, es decir, fueron “anclados” por razones hacendarias y/o monetarias.

No obstante, tan pronto se despeja esa duda, de inmediato aparece otra objeción que también estamos obligados a atender: el efecto de un alza en los salarios en la dinámica general de precios. Este capítulo ofrece un modelo empírico sencillo, pero claro y replicable, cuyos supuestos son tomados de la literatura económica más reciente y cuya fuente de datos es siempre la propia ENOE del INEGI.

Partimos de una premisa esencial: un cambio en el salario mínimo no necesariamente implica cambios en los precios finales. La literatura económica ha encontrado que aumentos en el salario mínimo pueden generar toda una gama de efectos diversos, tales como impulsar la productividad de una empresa; reducir los gastos del monitoreo del desempeño de trabajadores (que ahora pueden sentirse más comprometidos por estar mejor pagados); disminuir los costos de búsqueda para la ocupación de vacantes o los gastos de entrenamiento; ocasionar menos empleo; generar una compresión salarial (no aumentar a los trabajadores mejor pagados) disminuir los beneficios de la empresa, o bien, como una entre varias opciones, puede ocasionar aumentos en los precios del producto.

La literatura se ha enfocado principalmente en encontrar efectos en empleo y en precios, mientras que la ciencia económica conoce poco sobre las demás consecuencias. Sin embargo, de todos los resultados recopilados se ha observado un impacto positivo del aumento del salario mínimo: primero en términos de productividad, y luego en una disminución de la desigualdad por medio de una compresión salarial (*The Economist*, 2014).

¹ Este capítulo fue construido en su totalidad con la orientación y asesoría del doctor Raymundo Campos Vázquez.

El salario mínimo: lo que no debe olvidarse

El aumento al salario mínimo se ha convertido en un tema ampliamente popular. A raíz de la encuesta que el Pew Research Center realizó el pasado mes de julio, se encontró que más del 70% de las personas encuestadas están a favor de que se aumente a \$10.10, como lo proponen los demócratas. Por otro lado, una encuesta más reciente del *Washington Post/ABC* encontró que la mitad de los adultos estadounidenses apoyan esta idea; al 30% le es indiferente, y el 20% restante la rechaza. Políticamente hablando este sería un tema rentable en las urnas, aunque sospecho que es más complicado que eso. En ocasiones, el apoyo que se manifiesta al tema de un salario mínimo más alto viene envuelto en argumentos que se perciben como desfavorables para el sector empresarial, lo que influye para que rara vez lo interpreten bien los votantes indecisos.

Si en el debate político el salario mínimo no es tema de acuerdos; lo contrario ocurre en la economía. En teoría, los salarios mínimos atentan contra el trabajo (*job killers*): *The Economist* se opuso a la introducción del salario mínimo en el Reino Unido en 1999 por estos motivos. Sin embargo, en la práctica el panorama no es tan claro, ya que nadie que haya estudiado los efectos del salario mínimo en el Reino Unido piensa que se hubiese elevado el desempleo. De cierta manera, como resultado de este experimento, *The Economist* ha cambiado de opinión. Un colega que estudió la evidencia más reciente sobre el empleo encontró que algunos opositores académicos, anteriormente implacables en el tema de los salarios mínimos, han suavizado su postura al respecto, y que el FMI y la OCDE estiman que los salarios mínimos hacen poco daño y pueden traer más beneficios. Una de las razones por las que es difícil generalizar es que un gran salto en el salario mínimo es más difícil de asimilar para las empresas en comparación con incrementos menores y regulares. El salario mínimo en el Reino Unido funciona así: se establece por un grupo de expertos en la llamada Comisión de Salarios Mínimos (Low Pay Commission), cuya decisión no necesita pasar por el Parlamento. Y es precisamente este el enfoque que recomendamos para otros países.

Lo anterior nos lleva de vuelta a la política. El Partido Conservador de Gran Bretaña ha tenido sus dificultades para convencer a los votantes acerca de la difícil situación de los pobres: su líder anterior fue retratado en todas las caricaturas políticas como un vampiro. Sin embargo, el actual ministro de Finanzas, George Osborne, sugirió recientemente que el salario mínimo debe aumentar. Algunos republicanos que –como Tim Pawlenty– ya no tienen qué hacer frente a las elecciones primarias, han dicho que el Partido Republicano debe proponer el aumento, y tienen razón...

Artículo publicado en *The Economist* en la sección “Democracy in America. American Politics”, disponible en www.economist.com/blogs/democracyinamerica/2014/05/minimum-wage, consultado el 3 de mayo de 2014.

Los efectos en el empleo de un aumento en el salario mínimo son prácticamente nulos (Dube, Lester y Reich, 2010). Los estudios más elaborados sobre el impacto del salario mínimo en el nivel de precios (Lemos 2008; Basker y Khan 2013) en Estados Unidos indican que un incremento de 10% en el salario mínimo ocasiona un aumento de entre 0.4 y 0.9% en los precios. Es decir, en ningún estudio económico moderno se ha encontrado que incrementos en el salario mínimo se trasladen uno a uno al nivel general de precios. Esto se debe a que los aumentos en el salario mínimo se diluyen entre el conjunto de efectos y elementos antes mencionados. Es posible que una empresa gaste menos en buscar trabajadores para sus plazas vacantes y en publicidad, así como puede existir una compresión salarial (que trabajadores con mayores ingresos no reciban un aumento salarial). Igualmente, al tener que pagar un salario mayor, la productividad de la empresa puede aumentar si el mercado de trabajo de bajos ingresos se comporta en forma no competitiva.

Un punto clave respecto del tema anterior es que los incrementos en el salario mínimo sean prudentes y que el salario mínimo inicial sea bajo. Si estas condiciones se cumplen, toda la evidencia empírica indica que los efectos de un aumento en el salario mínimo son positivos. En general, esas condiciones se cumplen en la economía mexicana de hoy.

A pesar de lo anterior, cabe la posibilidad de que el efecto se refleje en precios. Para reconocer su magnitud real, realizamos aquí una simulación sobre lo que pasaría si se aumentara el salario mínimo a \$82.86.² En un caso extremo, si el salario mínimo se trasladara completamente al consumidor, entonces el resultado en los precios finales estaría en función de cuánto es el porcentaje que dedica la empresa a gastos laborales, cuántos de esos gastos se deben a trabajadores afectados y cuál es el aumento salarial de esos trabajadores.

Para la economía mexicana en su conjunto se puede calcular, a partir de las *Cuentas nacionales*, el porcentaje del ingreso que se dedica a pagos de salarios e ingresos brutos mixtos (beneficios de empresas, autoempleo). En las *Cuentas Nacionales* el porcentaje del pago de salarios es de 28%, mientras que el de ingresos brutos mixtos es de 20%. En el *Censo Económico* de 2009 se muestra que el gasto laboral de las empresas es menor a 15%. Por tanto, se toma un valor muy conservador de 38% de la participación de gastos laborales en la economía mexicana. Nótese que suponer este valor puede conducir a una sobreestimación del aumento de precios.

El porcentaje de trabajadores afectados y el de su cambio en el salario puede ser obtenido de la ENOE, pero se tienen que suponer ciertos efectos: si sólo afecta al sector formal o al informal, si el cambio en el salario mínimo se refleja en otras partes de la distribución, si el porcentaje de trabajadores que ganan actualmente menos que el salario mínimo van a cambiar sus ingresos o no. Estos aspectos son complicados y no tienen una respuesta sencilla.

El **Cuadro 6** muestra los valores en una simulación para un nuevo salario mínimo de \$82.86. Veamos los supuestos de comportamiento que hemos hecho:

- a. Los ingresos de la mitad del sector informal que gana menos del salario mínimo aumentan en la misma proporción que el mínimo. Es decir, si hubo un aumento de 23% (67.29 a 82.86), los salarios de la mitad de los informales que ganan menos del nuevo mínimo se elevan en esa proporción (23%).
- b. Se asume que el aumento al salario mínimo se traspasa a los que ganaban hasta dos sm en 0.25 (si aumenta un peso el salario mínimo aumenta 0.25 para los de dos), de dos a tres sm el traspaso

2 Es la cantidad suficiente para que un trabajador urbano adquiera la canasta alimentaria esencial, para él y un miembro más de su familia, según una estimación con datos del Coneval.

CUADRO 6
Simulación para nuevo salario mínimo

Salario mínimo de \$82.86		[1]	[2]	[3]	[4]
		Solo sector formal	[1]+A	[1]+B	[2]+B
A.	% Salarios total	38%	38%	38%	38%
B.	% Trabajadores afectados	1.1%	6.9%	30.8%	36.6%
C.	% Cambio ingreso	35.1%	25.6%	4.1%	7.2%
Efecto precios	(A x B x C)	0.1%	0.7%	0.5%	1.0%

Fuente: estimaciones de Raymundo Campos Vázquez.

es de 0.125; de tres a cinco sm el traspaso es de 0.05 (únicamente para el sector formal).

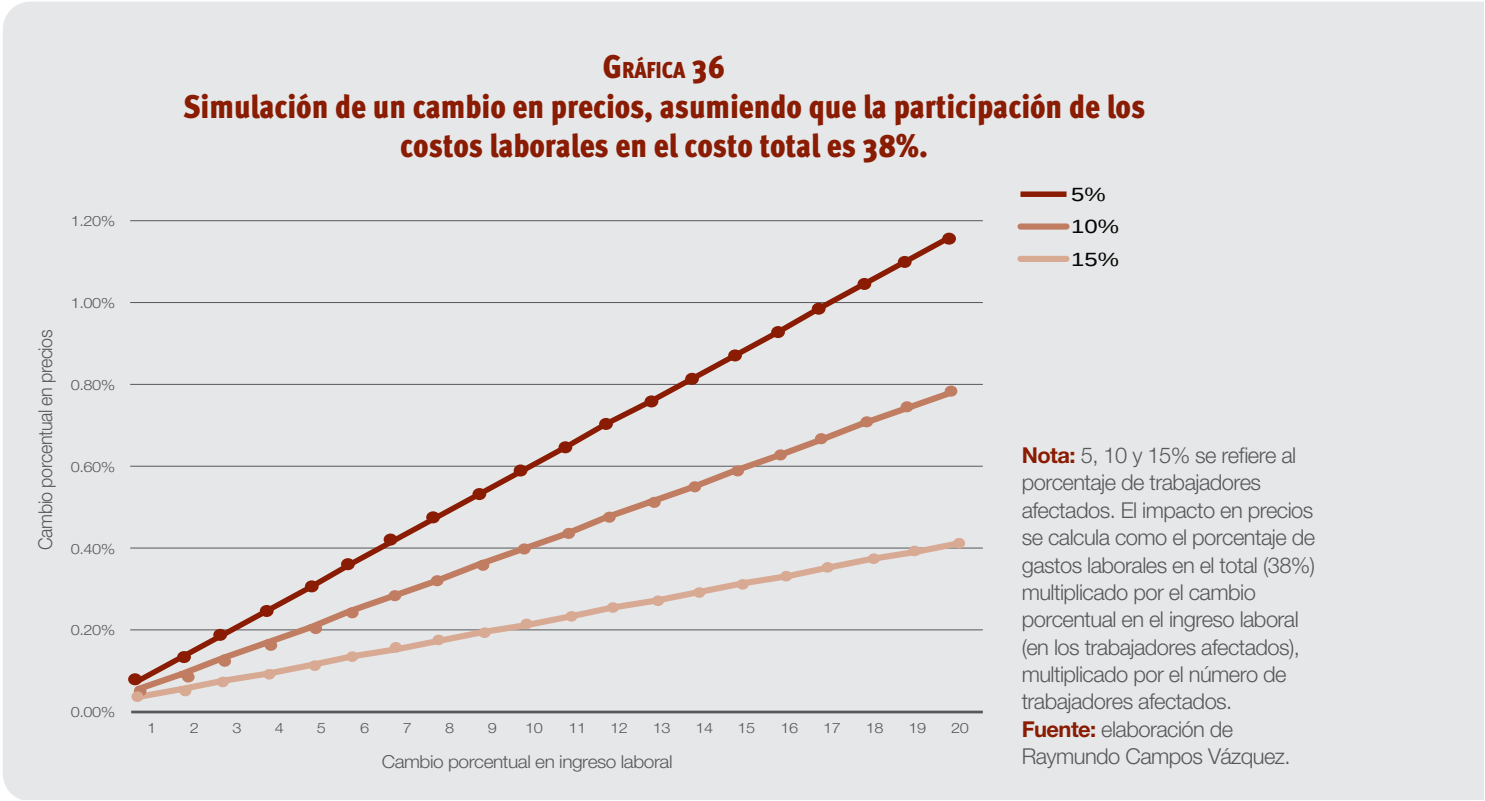
El **Cuadro 6** muestra que el efecto en precios de un posible aumento a \$82.86 en el salario mínimo general ocasionaría, cuando más, un aumento en el nivel de precios de 1.0%, bajo el supuesto que principalmente afecta a trabajadores de bajos ingresos y que existe un cierto traspaso del salario a otros trabajadores. En supuestos más conservadores el impacto es mucho menor.

Si tomamos el efecto de salarios mínimos y precios para países en desarrollo (Lemos, 2008), un aumento a \$82.86 incrementaría el nivel de precios alrededor de 0.9%, lo cual es consistente con lo encontrado arriba. Dado que el salario mínimo en México es más bajo que en los países analizados, lo más probable es que el impacto total en precios esté más cercano al 0.5-0.7% como cota superior. El efecto podría ser aún menor o nulo si las empresas ajustan de otra forma el impacto en el salario mínimo: mayor productividad, menor gasto de entrenamiento, compresión salarial, menores beneficios o ganancias, etcétera.

La **Gráfica 36** muestra los valores de cambios en precios para diferentes valores de cambio porcentual en el ingreso laboral, así como diversos supuestos del porcentaje de trabajadores afectados. En distintos escenarios del todo factibles es posible afirmar que el nivel de precios aumentaría menos de 1%. Pero si sólo afecta a los trabajadores formales, el efecto sería previsiblemente menor a 0.3% en los precios.

Por esta razón y para fines de construcción de una política de recuperación del salario mínimo, es sumamente importante hacer énfasis en que el aumento esté circunscrito a trabajadores de bajos ingresos, y no a otro tipo de trabajador. **(Gráfica 36).**

En el siguiente apartado expondremos un modelo “natural”, es decir, tomado de la realidad mexicana reciente, para analizar los posibles impactos del ascenso del salario mínimo ya no en los precios, sino en los niveles de empleo.



7.1. Efectos de un aumento en el salario mínimo en México: un experimento *natural*

Hasta 2012 había tres regiones de salarios mínimos en México, conocidas como A, B y C. A finales de noviembre de ese año las autoridades anunciaron la homologación de los salarios mínimos de los trabajadores de la región B con los de la región A, que eran ligeramente más altos. Esto implicó un aumento inmediato en los salarios mínimos nominales y reales para los trabajadores de la región B. El incremento fue de \$1.76 diarios, lo que representó un crecimiento de 2.9%. El aumento real fue ligeramente menor debido a la inflación mensual, pero en cualquier caso dicho ajuste implicó que, en términos relativos, hubo un aumento de 2.9% en los salarios de los trabajadores de la región B, que no ocurrió en los salarios mínimos de los trabajadores de las otras dos zonas. Tal situación se presenta como un experimento natural en el que una decisión administrativa o de política pública nos permite estudiar, en forma análoga a lo que ocurriría en un laboratorio, lo que sucedió en una zona sujeta a un cierto tratamiento (es decir, el aumento del salario mínimo) en comparación con lo que ocurrió en las otras dos zonas en las que no se dio el aumento (zonas de control).

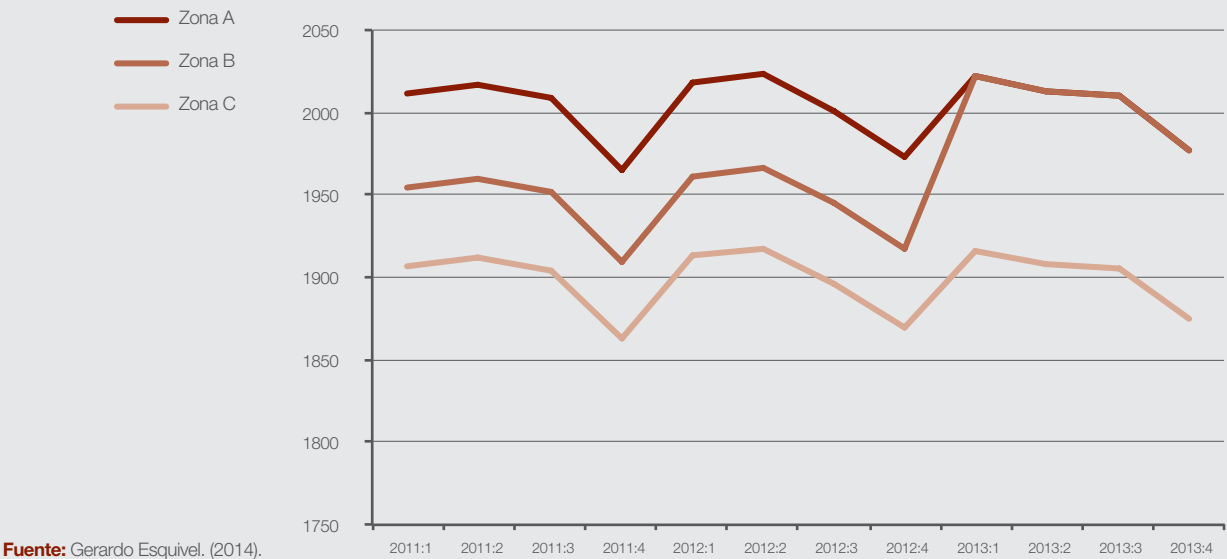
A diferencia de los resultados obtenidos en otros estudios, este caso tiene la gran ventaja para nosotros de que captura el impacto del salario mínimo precisamente en el contexto institucional y en los niveles de salario mínimo prevalecientes en el mercado laboral del país. Por lo tanto, las conclusiones que se derivan de este ejercicio son más relevantes para entender las implicaciones de un eventual aumento al salario mínimo en México que prácticamente cualquier otro ejercicio empírico realizado hasta ahora. La población que se vio afectada por el cambio en el salario en la zona B constituye aproximadamente el 10% de toda la población mexicana mayor a 12 años. El **Cuadro 7** y la **Gráfica 37** muestran la transformación de los salarios mínimos nominales (diarios) y reales (mensuales), respectivamente, en las tres zonas mencionadas.

CUADRO 7
Salario mínimo diario en México por zonas (pesos)

Año	Zona geográfica		
	A	B	C
2010	57.46	55.84	54.47
2011	59.82	58.13	56.70
2012	62.33	60.57	59.08
27 nov. 2012	62.33	62.33	59.08
2013	64.76	64.76	61.38
2014	67.29	67.29	63.77

Fuente: Conasami

GRÁFICA 37
Salario mínimo mensual por zonas salariales, 2011 - 2013



Fuente: Gerardo Esquivel. (2014).

Datos y metodología

Los datos utilizados provienen de la ENOE. Esta encuesta contiene datos trimestrales sobre la dinámica laboral de la población mexicana. Las cifras tienen la estructura de un panel rotativo en el que cada trimestre se reemplaza el 20% de la muestra que ya ha sido observada por cinco trimestres consecutivos. A partir de esta información formamos un panel balanceado con las personas mayores de 12 años que son observadas por primera vez en el segundo o tercer trimestre de 2012, y a las cuales podemos seguir durante cinco trimestres consecutivos hasta ser observados en el trimestre correspondiente de 2013.

La finalidad de formar este panel es analizar las transiciones de las personas entre cuatro estados alternativos: trabajar en el sector formal, trabajar en el sector informal, estar desempleada y estar fuera del mercado laboral. Para ello, fijamos el estado de las personas en la primera ronda (segundo o

tercer trimestre de 2012) y observamos en qué estado se encuentran en la última (segundo o tercer trimestre de 2013). Adicionalmente, combinamos los primeros dos estados para formar un estado adicional definido como “estar empleado”.

Una vez que identificamos a todos los individuos relevantes y a sus transiciones en el mercado laboral a lo largo de un año, estudiamos la diferencia de lo ocurrido a las personas que viven en la zona B con las que viven en las zonas A y C. Esta técnica se conoce con el nombre de “diferencias en diferencias”, ya que mide la diferencia entre las zonas con respecto a lo ocurrido antes y después del tratamiento; es decir, antes y después del aumento en el salario mínimo de fines de 2012. Esta metodología nos permite aislar el efecto en el mercado laboral atribuible al aumento del salario mínimo ocurrido en dicha fecha. Para realizar el análisis se estimaron modelos de probabilidad lineal, en los que se controló la información de los individuos relativa al género, la edad, el nivel educativo, la localidad, etcétera.

Resultados

Estudiamos el impacto del aumento en el salario mínimo en la zona B en cinco dimensiones diferentes y para dos grupos de la población distintos. Las dimensiones son las siguientes: 1) efecto en el salario mensual real; 2) efecto en la transición de las personas empleadas; 3) efecto en la transición de los empleados en el sector formal; 4) efectos de la transición de los empleados en el sector informal; y 5) efectos de la transición de las personas desempleadas. En el caso del salario mensual, los resultados se estiman para la población en general y para la población que recibe ingresos inferiores a tres salarios mínimos. En principio, esperaríamos observar efectos más significativos o mayores en este segundo grupo. Los resultados puntuales reportados son únicamente los que son estadísticamente significativos.

Efectos en el salario mensual real

El salario mensual real creció 4.2% para todos los trabajadores de la zona B en comparación con lo ocurrido con los trabajadores de las otras dos zonas. El aumento para los trabajadores de menores ingresos de la zona B fue de 6.6%. Es decir, como se anticipaba, el efecto positivo en los ingresos de los trabajadores fue superior para aquellos en la parte baja de la jerarquía salarial.

Efectos en la transición de las personas empleadas

En este caso no se encontró ningún efecto significativo. Esto quiere decir que no hubo un comportamiento diferente entre las tres zonas, lo cual implica que el incremento en el salario mínimo no se tradujo –al contrario de lo que algunos esperarían– en un aumento en la probabilidad de estar desempleado para los trabajadores de la zona B.

Efectos en la transición de las personas empleadas en el sector formal

Para las personas que ya eran empleadas en el sector formal en 2012 en la zona B no hubo ningún efecto significativo, excepto en la probabilidad de transitar hacia la informalidad, la cual disminuyó en 2.8% en comparación con los trabajadores formales de las otras dos zonas. Lo anterior indica que

el aumento en el salario mínimo en la zona B logró reducir la probabilidad de que los trabajadores formales transitaran hacia la informalidad.

Efectos en la transición de las personas empleadas en el sector informal

No se encontró ningún efecto significativo en las probabilidades de transición de los trabajadores informales de la zona B en comparación con ese mismo tipo de trabajadores de las otras zonas.

Efectos en la transición de las personas desempleadas

Para las personas inicialmente desempleadas se encontraron dos efectos significativos: por un lado, aumentó en 3.8% la probabilidad de transitar hacia un empleo en la formalidad; por el otro, redujo la probabilidad de transitar hacia un empleo en la informalidad en 5.1%. Estos resultados demuestran que el incremento en el salario mínimo en la zona B no sólo no aumentó la probabilidad de perder el empleo para aquellos que ya tenían un trabajo, sino que además se tradujo en una mayor probabilidad de conseguir empleo formal para los inicialmente desempleados.

Resumen

El aumento en el salario mínimo nominal de los trabajadores de la zona B en México en noviembre de 2012 se tradujo en los siguientes resultados:

- a.** aumentaron los salarios reales de todos los trabajadores y, en especial, de los menores ingresos;
- b.** no tuvo efectos significativos en la transición de empleo a desempleo (es decir, no produjo desempleo de manera estadísticamente significativa);
- c.** 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.

En síntesis, el aumento del salario mínimo en la zona B en noviembre de 2012 no tuvo ninguno de los efectos negativos en el mercado laboral que algunos anticipaban y, por el contrario, tuvo algunos efectos positivos, tanto en términos de ingresos para los trabajadores de bajos ingresos como al reducir las probabilidades de transitar hacia la informalidad tanto para trabajadores formales como para las personas desempleadas. Estas últimas, por lo demás, vieron aumentar su probabilidad (y sus incentivos) de transitar hacia la formalidad.

8. Subir el mínimo: respuesta a las preguntas y objeciones más frecuentes

1.- **¿Por qué el jefe de Gobierno está empeñado en desplegar un debate y una propuesta sobre un tema que es competencia federal?**

Si bien es cierto que la fijación de los salarios mínimos se encuentra en un ámbito de administración federal, también es cierto que las consecuencias de esas decisiones han tenido –y siguen teniendo– un profundo impacto local, especialmente en la Ciudad de México. El salario mínimo es uno de los grandes problemas nacionales que no había estado en el lugar que le corresponde dentro del horizonte de la agenda pública, y ese ha sido el objetivo inicial del jefe de Gobierno del Distrito Federal.

Existe otro argumento igualmente importante: el nivel del salario mínimo es muy inferior al compromiso constitucional definido en el artículo 123. Estamos, pues, ante un problema grave de inconstitucionalidad que alcanza a toda la República; un problema que exige poner en marcha una estrategia para la recuperación progresiva, significativa, sostenida y responsable de los salarios, empezando por los más bajos.

2.- **¿Por qué la propuesta de Mancera no se ha conducido estrictamente por los cauces institucionales, especialmente en el ámbito de la CONASAMI?**

La iniciativa del jefe de Gobierno no invade ninguna competencia: se trata sencillamente de una convocatoria pública para debatir un tema del más alto interés público.

De ahí que durante estos meses hayamos visto la muy activa participación del Congreso de la Unión, de la propia Conasami, de organizaciones patronales y obreras, de partidos políticos, de instituciones académicas, medios masivos de comunicación, analistas, periodistas, etcétera. Un enorme despliegue de energías y discusiones que no hace sino confirmar la pertinencia y validez de la convocatoria realizada el primero de mayo de este año.

3.- **Se está debatiendo un espejismo: nadie gana el salario mínimo. Lo importante son las remuneraciones o compensaciones totales**

Ocurre lo contrario: las cifras oficiales (INEGI, Coneval, STPS) –ampliamente reseñadas en este documento, especialmente en los capítulos II y III– indican que el salario mínimo constituye la remuneración real de millones de personas ocupadas en México (casi siete millones, incluyendo a la economía informal y dos millones 948 mil remu-

nerados en la economía formal). Es precisamente ese universo, los que ganan el salario mínimo actual, quienes no rebasan la línea de pobreza trabajando ocho horas diarias y es precisamente por ello que el mercado de trabajo se ha convertido en una de las principales fuentes de pobreza y desigualdad en nuestro país.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que un nivel bajo de salario mínimo redundará en prestaciones futuras también bajas. Tal es el caso de las pensiones, lo que perpetúa el mismo círculo vicioso: trabajadores pobres hoy que se convertirán en adultos mayores aún más pobres.

Finalmente, es cierto que –en algunos casos, no en todos– el ingreso de los asalariados con el mínimo se complementa con otros ingresos como propinas o emolumentos adicionales. Pero esto no forma parte de las obligaciones de la empresa y, por lo tanto, son totalmente indiferentes a una alza o no del salario mínimo. Además esos complementos son, por definición, contingentes y voluntarios, por lo tanto inseguros y casuísticos, y no crean derechos para el trabajador. En consecuencia, el incremento del salario mínimo implica también el fortalecimiento del vínculo y la lealtad que se deben mutuamente empresa y trabajador, un elemento que en este debate debe ser tomado en cuenta.

4.- Los aumentos de los salarios mínimos por decreto distorsionan fuertemente el conjunto de precios de la economía

Un incremento abrupto, sin un conjunto de acuerdos y mal calculado, seguramente traería consecuencias nocivas para el conjunto de la economía.

Por el contrario: un aumento del salario mínimo bien elaborado, deliberado, fruto de un acuerdo, respaldado por estudios técnicos y por la evidencia reciente, acompañado de un conjunto de políticas y monitoreado a través del tiempo por instancias imparciales y objetivas, hacen absolutamente viable una alza significativa en el salario mínimo de un país. Así lo prueban las experiencias de Inglaterra, Brasil y Uruguay (véase capítulo III) por poner sólo tres ejemplos de economías distintas donde el aumento fue posible y trajo muchos más beneficios que eventuales distorsiones.

5.- Los aumentos de los salarios mínimos no pueden ocurrir artificial o arbitrariamente: deben estar vinculados al crecimiento de la productividad

Esta es la base del problema: como se ha demostrado en los capítulos precedentes la productividad ha crecido, especialmente en el sector formal, y sin embargo los salarios mínimos han seguido la dirección contraria. El planteamiento del presente estudio consiste precisamente en vincular la productividad real al salario real, y eso exige un ascenso importante en los salarios mínimos.

Además, diversos estudios y evidencias muestran que la mejora del salario es un factor co-causal de la mejora en la productividad: estimula al trabajador, fortalece su lealtad a la empresa, disminuye la rotación de personal, elimina las curvas de aprendizaje y los gastos de capacitación.

Dicho con números: si tomamos como base el año 2005 (año de surgimiento de la ENOE) al menos en el sector formal de la economía, si los salarios mínimos estuvieran realmente vinculados con la pro-

ductividad, para 2014 su pago debería fijarse en 74.92 pesos diarios, un 14.2% mayor al actual (tal como se demostró en el capítulo v).

6.- Los aumentos significativos en los salarios mínimos acaban trasladándose al costo de los bienes generados. La inflación se vuelve inevitable y se comerá el aumento inicial en el salario

En la práctica esto no ocurre así, por varias razones de índole micro-económica: los aumentos en el salario mínimo pueden tener como efecto un impulso a la productividad de una empresa; la propia empresa puede redistribuir los costos del aumento disminuyendo otros gastos –por ejemplo publicidad–, los gastos de búsqueda de empleados para ocupar plazas vacantes o los costos de entrenamiento; puede decidirse emplear menos personas, o a no aumentar a los trabajadores de mayor salario (compresión salarial); también puede optar por disminuir los márgenes de los beneficios empresariales, o bien, por establecer una reorganización de su establecimiento para disminuir costos en insumos. Es decir, en una empresa real el aumento de precios (por pagar un mayor salario mínimo) no es automático.

Pero también hay otras razones económicas: a menos que se trate de un monopolio, que no esté sujeto a competencia alguna –interna o externa–, subir los precios implica perder parte de su mercado y volverse menos competitivo frente a las empresas rivales. Si es el de un monopolio, entonces hallamos más razones y posibilidades para establecer un sueldo de garantía más alto en esa empresa porque, de suyo, saca ventaja de su posición en el mercado.

En el caso mexicano, además, deben considerarse dos elementos cruciales: el salario mínimo es hoy extremadamente bajo y los trabajadores que lo ganan son una parte relativamente pequeña del conjunto de asalariados. Así que, dados esos niveles, el costo agregado de un aumento es también proporcionalmente pequeño (aunque muy importante para quienes lo ganarían). Según el modelo que presentamos aquí, el aumento que se traslada a precios no alcanzaría ni siquiera el uno por ciento (el argumento se desarrolla y se demuestra en el capítulo vii).

7.- Los aumentos en el salario mínimo tienen otra consecuencia: los empleadores desearán empleados; su alternativa se convierte en despedir al trabajador o no contratar a alguien adicional. Genera desempleo

En la realidad esto no ocurre así. Ya se ha dicho que la propuesta de incremento debe ser prudente y acompañada de una serie de medidas jurídicas, institucionales y económicas, especialmente de apoyo a los micro y pequeños establecimientos. Pero además, como enfatiza la moderna literatura microeconómica, al incrementar los salarios mínimos, los propietarios se enfrentan a diversas opciones en la dirección de sus empresas, no a la decisión fatal del despido. Los casos de Uruguay –que viniendo de muy abajo, incrementó el salario mínimo 50% como primer paso–, de Inglaterra o de Brasil durante toda la primera década del siglo xxi, muestran que los temores de desempleo no estaban fundados. Lo mismo se comprueba en el análisis de lo ocurrido con el aumento a los salarios mínimos de la zona B en México a fines de 2012, tal como arroja el modelo que se explica en el capítulo vii de este documento.

8.- El incremento de los salarios mínimos provocará una simulación económica. El aumento ocurrirá en el papel las empresas estarán incentivadas a ofrecer trabajos informales para evadir el pago y eliminarán prestaciones

Ese tipo de simulaciones ocurren hoy, incluso con un salario mínimo tan deprimido. En los hechos, ciertas empresas no pagan el mínimo, pero así lo registran ante el IMSS, por ejemplo. La simulación no es generada por el aumento en el ingreso de los trabajadores.

Ahora bien, puede ocurrir que un aumento mal elaborado o desmedido en el salario mínimo genere reacciones de “salida” del marco legal. Esto ocurrió, por ejemplo, en Honduras en años recientes. No obstante, la propuesta que se plantea aquí es otra: un incremento significativo pero prudente, dentro de una estrategia general sostenida por varios años. Los cálculos realizados en este documento demuestran que la gran mayoría de las empresas mexicanas –sobre todo las formales– están en condiciones de asumir un ascenso en los salarios mínimos, y este hecho debe ser incentivado con otras medidas.

Asimismo, debe fortalecerse desde luego la inspección del trabajo y propiciar la libre organización de los trabajadores, como parte consustancial de la nueva política salarial y laboral.

9.- El problema más importante en el mercado laboral mexicano no es el salario, ni el salario mínimo: es la enorme informalidad

Una vez más, la evidencia práctica y teórica muestra que el bajo salario en el sector formal es uno de los factores que crean o incentivan la informalidad. Para un trabajador de baja calificación resulta más atractivo recibir un mayor ingreso en la informalidad que formalizar su empleo a través de la inscripción en el IMSS, ya que su percepción diaria es muy baja.

Esto no quiere decir que aumentar los mínimos sea una especie de medicina que curará todos los males de la economía nacional, pero sin duda un mayor salario en el sector formal es una poderosa señal para el cúmulo de mexicanos que se ocupan en la informalidad. Como lo enseña el caso brasileño, volver relevante al salario mínimo es volver relevante la economía formal. La evidencia empírica de lo ocurrido con el aumento al salario mínimo en la zona B del país a fines de 2012 así lo comprueba: la probabilidad de pasar del desempleo a la informalidad disminuyó, mientras que la probabilidad de pasar del desempleo a la formalidad aumentó, según se demuestra en los modelos preparados en el capítulo VII.

10.- La historia de nuestro país durante los años setenta y ochenta muestra cómo los incrementos al salario nos condujeron a ciclos de inestabilidad e inflación

En efecto, México vivió experiencias traumáticas en las que variables clave, entre ellas el salario, emprendieron una carrera que derivó en inflación y desorden macroeconómico mayor.

No obstante, hay que decir que en ninguna de las crisis vividas por nuestro país (en 1976, 1982-83, 1987) los salarios fueron el elemento detonante; al contrario, los aumentos salariales se decretaban como reacción a los incrementos de las tasas de interés, a la devaluación del tipo de cambio o a los repentinos choques petroleros que desnudaban la debilidad esencial de la Hacienda mexicana.

Como se ha demostrado aquí, en todos esos episodios, sin haberlos provocado, el salario salió perdiendo, hasta llegar a los niveles que acusa actualmente. *Contrario sensu*, debemos subrayar que las crisis de 1994-95 y de 2009 nada tuvieron que ver con supuestas decisiones populistas o “incrementos por decreto” en los salarios, y sin embargo, en ambos episodios el salario de los trabajadores volvió a perder su poder adquisitivo.

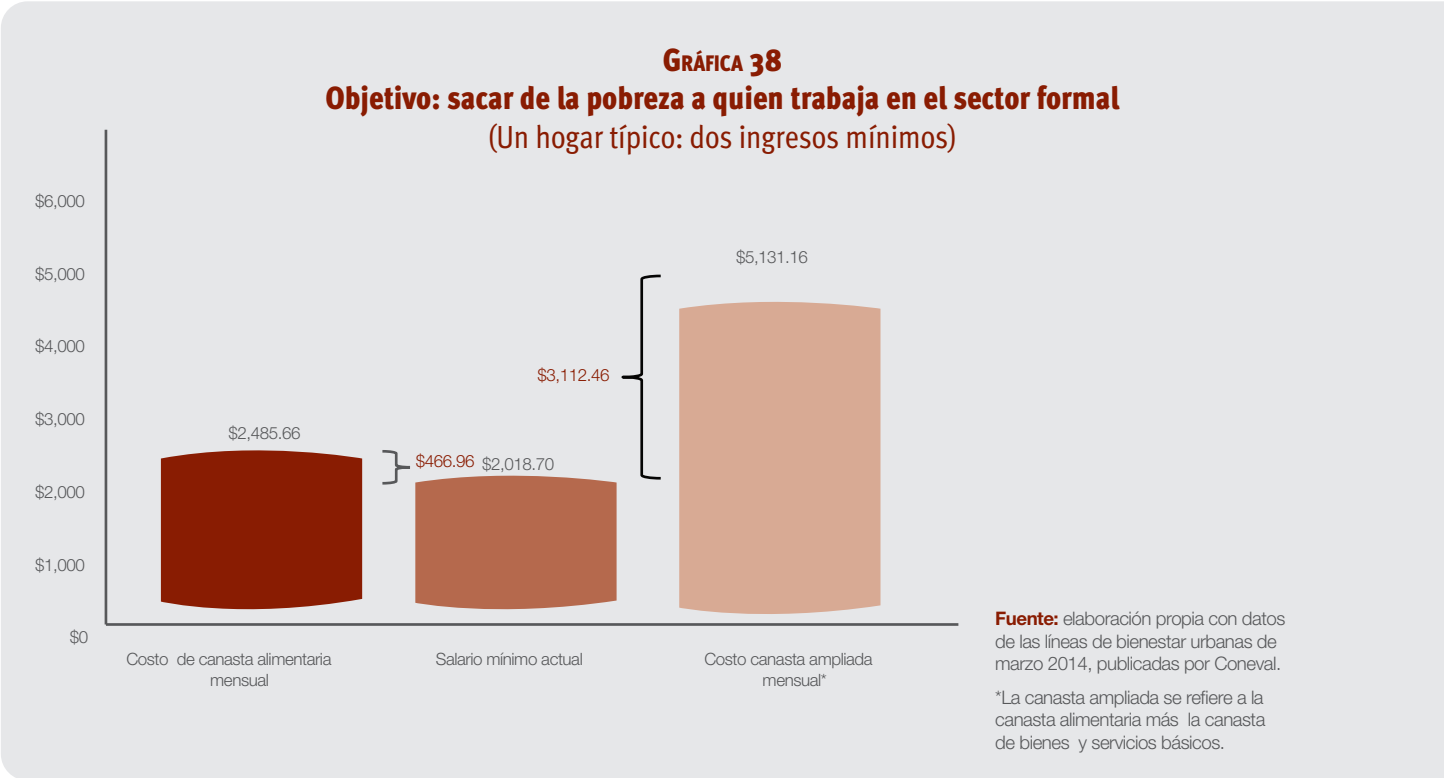
Una nota final: en los años setenta y ochenta no existía la figura del banco central autónomo, como la que ya tenemos en México. Una institución esencial, que es una de las mejores garantías para que el aumento a los salarios mínimos no se traduzca en un incremento descontrolado de los precios.

9. Escenarios y trayectorias para la recuperación del salario mínimo en México.

Elementos para un Acuerdo Nacional

En este apartado se ofrecen una serie de propuestas, gráficos e insumos para una deliberación constructiva. La premisa esencial es que México está obligado a corregir una distorsión social y económica instalada ya durante varias décadas, y que podemos hacerlo mediante un acuerdo entre Gobierno, Poder Legislativo, empresarios, sindicatos, trabajadores, partidos e instituciones responsables del crecimiento económico y del bienestar social.

Nuestro imperativo es el siguiente: el salario mínimo debe incrementarse lo suficiente como para que un trabajador pueda adquirir la canasta alimentaria básica para sí y para un miembro de su familia. De modo tal que, en el núcleo típico del México moderno –compuesto por cuatro personas, dos de las cuales trabajan y llevan ingresos al hogar– superen la línea de pobreza. En la siguiente **Gráfica 38** se muestra el escenario de este imperativo para 2015.



En efecto, acabar con la pobreza alimentaria entre los trabajadores que laboran ocho horas y perciben un salario mínimo es el primer gran paso, por lo que es factible un incremento de \$15.56 diarios, \$466.9 al mes por trabajador, para llegar a una cifra mensual de \$2,485.66.

Ahora bien, el objetivo principal en el mediano plazo –cumplir con lo señalado en la Constitución– consiste en seguir una estrategia gradual, prudente e incremental del salario mínimo hasta llegar a los \$171.03 diarios. Ambos objetivos y su escala se ilustran en los Cuadros 8 y 9.

CUADRO 8

- Para alcanzar la canasta alimentaria, el salario mínimo de cada trabajador requeriría un aumento de \$466.96 pesos mensuales o \$15.56 diarios.
- El salario mínimo diario quedaría en \$82.86, y el mensual en \$2,485.66, un aumento de 23% respecto del actual.

CUADRO 9

- Para alcanzar la canasta ampliada, el salario mínimo de cada trabajador requeriría de un aumento de \$3,112.46 mensuales o \$103.75 diarios.
- El salario mínimo diario quedaría en \$171.03, y el salario mínimo mensual en \$5,131.16, un aumento del 154% respecto del actual.

A continuación se muestran los componentes del valor de la canasta alimentaria y de la canasta ampliada, contruidos por el Coneval (Cuadro 10).

Si nuestro país pudiera elaborar un Acuerdo Nacional para la recuperación de los salarios mínimos; si los empresarios y los trabajadores, el Congreso de la Unión, el Gobiernos Federal y los gobiernos locales, se comprometieran en una estrategia sostenida, razonable y practicable de incremento de ingreso a los que menos ganan, tendrían que tomar decisiones frente a escenarios de compromiso como los que se muestran a continuación.

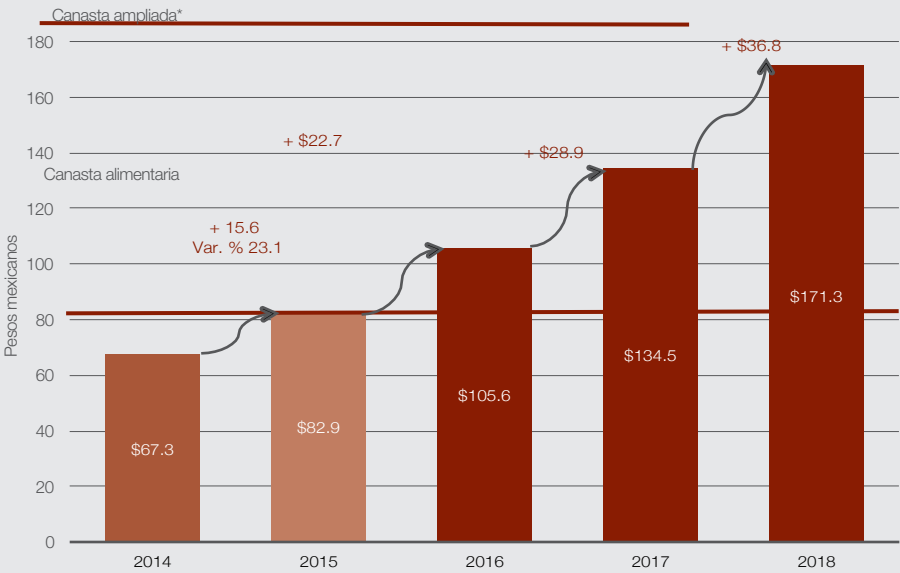
CUADRO 10

Valor de la Canasta Ampliada per cápita mensual, CONEVAL (Marzo de 2014)	
Canasta Ampliada	2,565.58
Canasta Básica Alimentaria	1,242.83
Canasta Básica No Alimentaria	1,322.75
Transporte público	216.62
Limpieza y cuidados de la casa	68.47
Cuidados personales	120.76
Educación, cultura y recreación	246.77
Comunicaciones y servicios de conservación	76.49
Vivienda y servicios de conservación	202.01
Prendas de vestir, calzado y accesorios	161.41
Cristalería, blancos y utensilios domésticos	18.14
Cuidados de la salud	162.89
Enseres domésticos y mantenimiento de la vivienda	21.61
Artículos de esparcimiento	5.79
Otros gastos	21.79

Este primer escenario conserva la premisa esencial –en el primer año otorgar un incremento suficiente para salir de la pobreza alimentaria– en lo sucesivo, un aumento anual de 27.4% (más inflación) durante 2016, 2017 y 2018, de modo tal que al terminar el sexenio el salario mínimo llegara al nivel que manda la Constitución de la República (Gráfica 39).

Ahora bien, es posible que la previsión de las condiciones generales de la economía y sus variables fundamentales se vean excesivamente presionadas con esa trayectoria; de ser así, se puede elaborar una secuencia alternativa como la del segundo escenario (Gráfica 40).

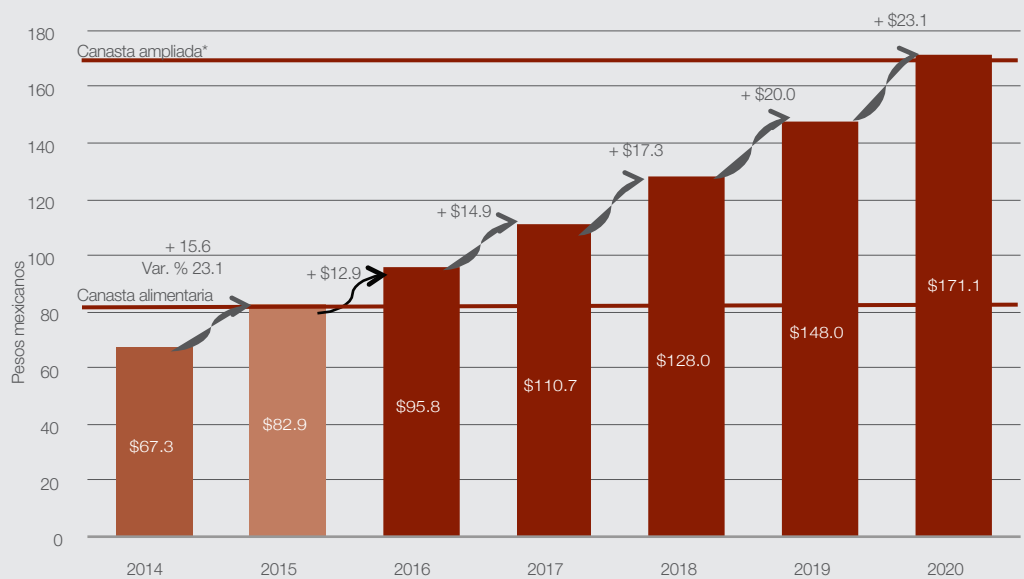
GRÁFICA 39
Incremento anual del 27.4% a lo largo del sexenio
2014-2018



Fuente: estimación propia con datos de las líneas de bienestar de Coneval a marzo de 2014.

La canasta ampliada se refiere a la canasta alimentaria más la canasta de bienes y servicios básicos.

GRÁFICA 40
Incremento anual constante del 15.6%
2014-2020



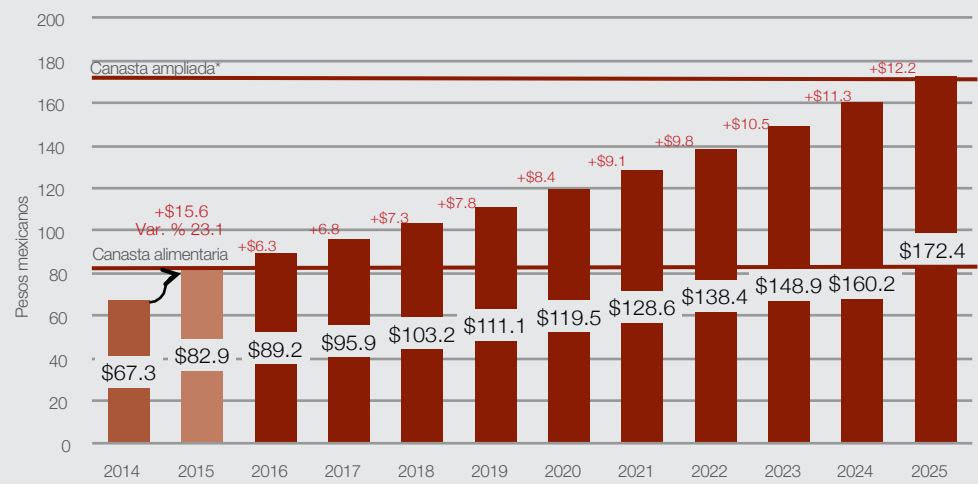
Fuente: estimación propia con datos de las líneas de bienestar de Coneval a marzo de 2014.

La canasta ampliada se refiere a la canasta alimentaria más la canasta de bienes y servicios básicos.

Una vez más, cambia la tendencia del deterioro en el primer año para superar la línea de pobreza alimentaria, y sostiene el compromiso de aumento en el mismo porcentaje (15.6% más inflación) desde 2015 hasta 2020. Con este ritmo se puede alcanzar al salario constitucional en el año 2020.

Supongamos que las restricciones y el nivel de acuerdo justifican aumentos mucho más modestos –pero reales– en el salario mínimo. Si esto es así, la trayectoria de recuperación hacia el salario constitucional tardaría diez años, con una subida importante en 2015 (primer año) e incrementos sucesivos, año tras año, de 7.6% más inflación (**Gráfica 41**).

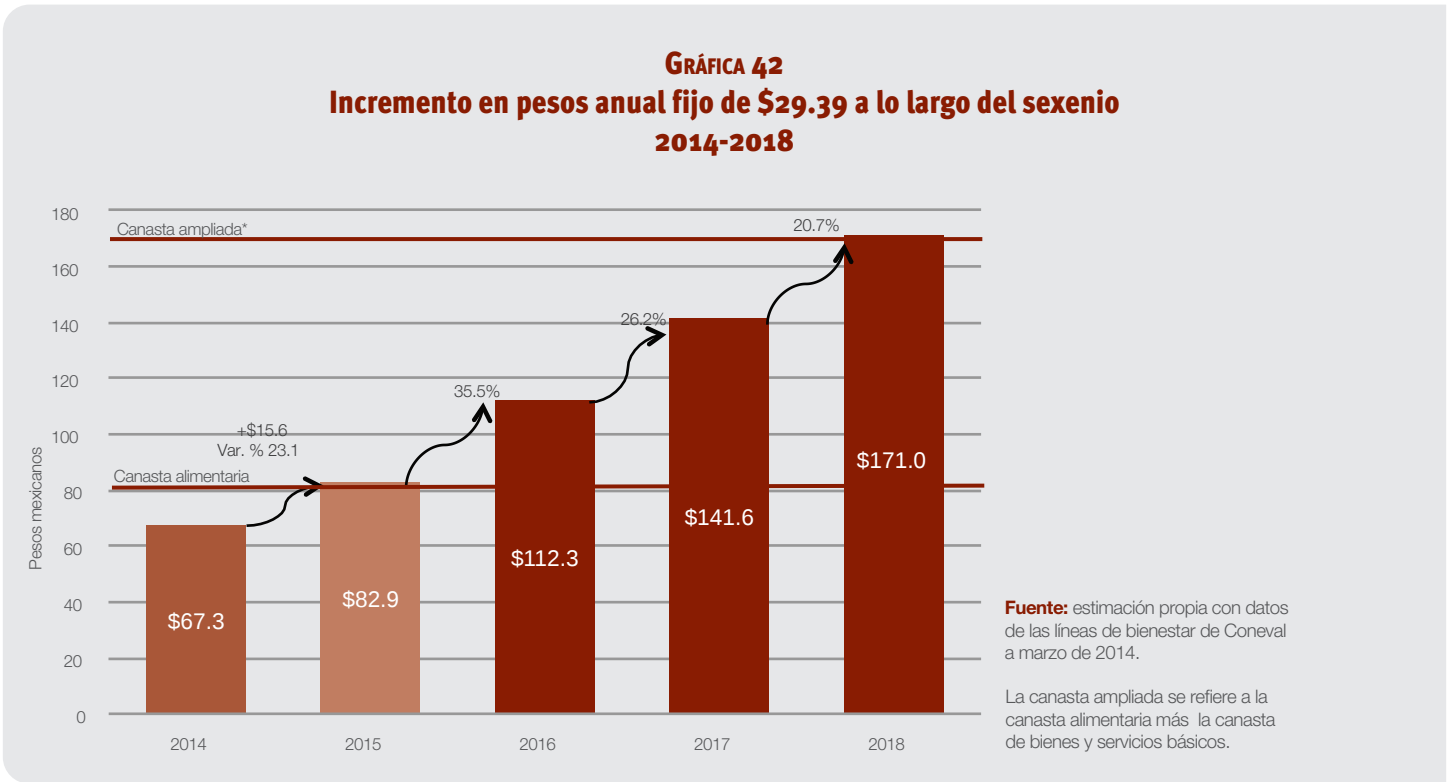
GRÁFICA 41
Incremento porcentual anual constante del 7.6%
2014-2025



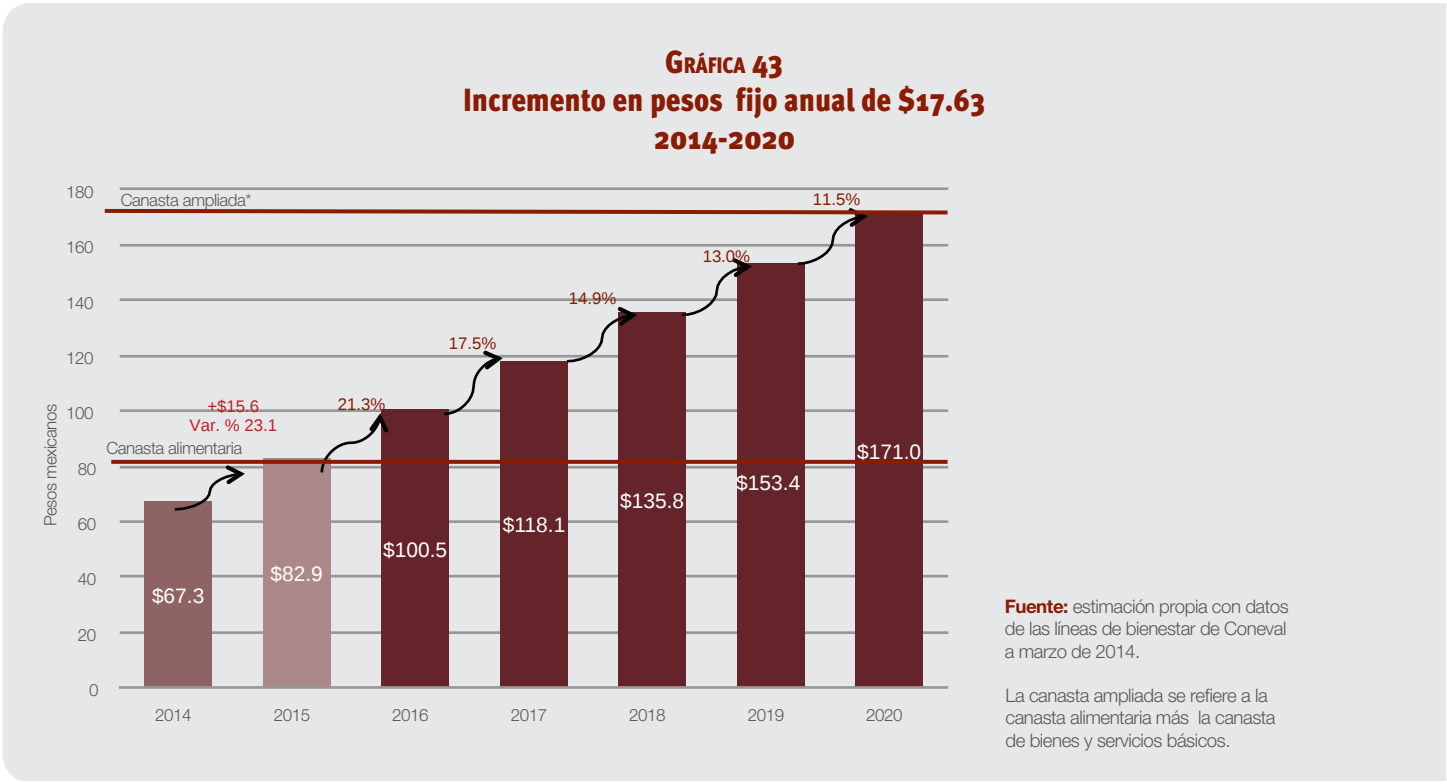
Fuente: estimación propia con datos de las líneas de bienestar de Coneval a marzo de 2014.

La canasta ampliada se refiere a la canasta alimentaria más la canasta de bienes y servicios básicos.

De modo paralelo, tomando en cuenta experiencias de recuperación salarial vividas en otros países, se pueden imaginar escenarios de compromisos fundamentados, ya no en porcentaje (para mitigar el “efecto faro”), sino en pesos reales y constantes, en una secuencia basada en cifras con números absolutos.



Si se optara por este método de trabajo, las trayectorias aparecerían aún más plausibles. En el primer año, un aumento moderado de 15.6 pesos al día; mientras que en el siguiente trienio (2016-2018) se compromete un incremento absoluto de 29.39 pesos constantes (más inflación). Este escenario nos llevaría al salario constitucional justo al finalizar el sexenio (**Gráfica 42**).

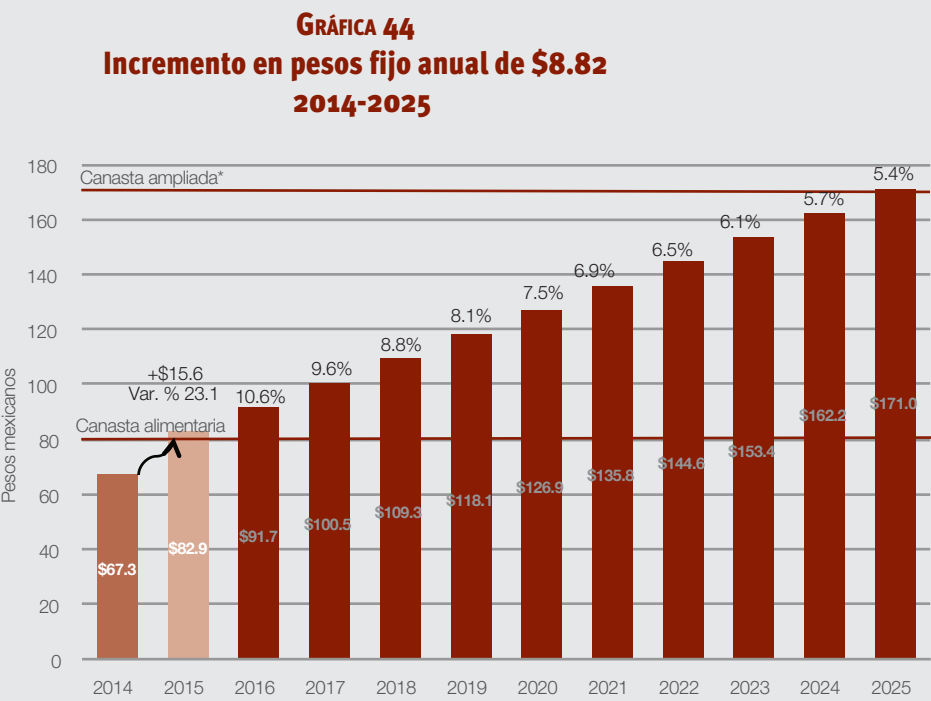


En la misma lógica la **Gráfica 43** muestra un aumento inicial suficiente para superar la pobreza alimentaria y el compromiso de incrementos anuales equivalentes a \$17.63 constantes durante el siguiente quinquenio. En esta trayectoria de recuperación, el objetivo del salario constitucional se alcanza antes de la tercera década del siglo **xxi**.

Si las condiciones económicas y las negociaciones sociales permitieran una recuperación salarial hasta dentro de diez años, entonces la trayectoria

sería más pausada: salir de la pobreza alimentaria en 2015 y aplicar un aumento sostenido de 8.82 pesos a lo largo de la década hasta el año 2025 (Gráfica 44).

Todos estos escenarios son plausibles (sujetos a ser respaldados por estudios prospectivos que les den su plena fundamentación) pero el elemento fundamental es la negociación entre los actores económicos e institucionales, edificada a partir de los mutuos compromisos entre el mundo del trabajo, el mundo empresarial y el Estado mexicano.



10. Síntesis y propuestas: hacia un Acuerdo Nacional para el aumento de los salarios mínimos

1.- La anomalía institucional y la deliberación sobre los mínimos

Las instituciones, procedimientos y formalidades con las que se determinan los salarios mínimos en nuestro país no sólo continúan detenidas en épocas predemocráticas, sino que operan en contra de cualquier noción del Estado de derecho y también del Estado de derechos. Dichas instituciones se encuentran aisladas del proceso de transición y consolidación de la democracia que viene ocurriendo en las últimas décadas, y de manera bien marcada desde 1997, sólo porque siguen resultando funcionales para el papel asignado al salario mínimo como instrumento de política económica, como reminiscencia de la contención inflacionaria, y porque permiten manejar el nivel y los incrementos salariales con un tratamiento meramente administrativo. Esto es posible gracias a la sobrevivencia de los antiguos mecanismos de conformación y designación corporativa basados en las reglas de conducción burocrática.

Si bien, son funcionales en el tratamiento del mínimo como instrumento de política, las instituciones y prácticas de fijación salarial son disfuncionales en un sistema democrático porque han operado justamente en sentido contrario al mandato constitucional sobre uno de los derechos fundamentales del trabajo, el que determina la suficiencia del salario mínimo, y con ello han coartado el acceso a otros derechos sociales de la población que están basados en el ingreso mínimo constitucional, expresado ahora como mínimo de bienestar.

En tal sentido, la persistencia sin cambios de las formas de determinación del salario mínimo representa una obsolescencia no sólo frente al contenido del Artículo 123, sino también frente al actual Artículo 1° constitucional, que determina las bases para el cumplimiento de los derechos humanos y la obligación del Estado de promoverlos, respetarlos, protegerlos y garantizarlos. Aún más, se ignoran los principios que deben aplicarse para el cumplimiento del derecho al salario suficiente, entre ellos el de progresividad, el del favorecimiento de la protección más amplia a las personas, el de la protección conforme a los tratados internacionales y el ejercicio de las responsabilidades del Estado en caso de incumplimiento, en el que recaen las bases de la prevención, la investigación y la reparación.

Se trata, en pocas palabras, de una equivocación que se sostiene gracias al predominio de una ortodoxia económica que se resiste a dejar atrás la contención salarial como uno de los pilares de la política económica que, con variantes, se ha sustentado durante al menos un cuarto de siglo. Junto con la insuficiencia creciente del mínimo, y de los estratos salariales que le siguen, dicha contención está en el origen de la concentración funcional del ingreso que se observa desde los años ochenta, y por tanto, de la mayor desigualdad de la sociedad mexicana. Esta consecuencia no ha sido formulada como un objetivo explícito de la contención del salario mínimo, pero ha sido y puede seguir siendo su resultado inevitable. Es decir, el

Las instituciones, procedimientos y formalidades con las que se determinan los salarios mínimos en nuestro país no sólo continúan detenidas en épocas predemocráticas, sino que operan en contra de cualquier noción del Estado de derecho.

Aún así, este corto periodo ha generado, por lo menos, dos convergencias: la primera, que como paso inicial debe avanzarse en la desvinculación del salario de la unidad de cuenta utilizada para múltiples propósitos, y la segunda, que el nivel del salario mínimo es inaceptable desde cualquier parámetro.

incumplimiento constitucional del salario suficiente es también una causa estructural de la desigualdad, de la pobreza y de la mayor concentración de los excedentes.

Se trata, también, de una anomalía que sobrevive por diversas razones, entre las que destacan la distorsión de las representaciones del mundo del trabajo en las instituciones, heredada de la época larga de control gubernamental sobre las grandes organizaciones laborales; el efecto de la progresiva pérdida de proporción de los trabajadores sindicalizados como parte de la población económicamente activa y la generalización de un sindicalismo falso utilizado para neutralizar la organización legítima de los trabajadores. Se trata, en todo caso, de una participación sindical que ha convalidado un tratamiento inconstitucional al salario mínimo, y que ha excluido el interés del elevado número de trabajadores afectados que, o ganan menos del mínimo, resultan afectados por su “efecto faro”.

Con variantes, y desde los años noventa, la iniciativa en el discurso público y en la opinión estuvo dominada de forma imponente por las reformas estructurales, hasta que la discusión detonada por el jefe de Gobierno del Distrito Federal, el 1° de mayo de 2014, reincorporó el tema salarial y la recuperación progresiva del mínimo. Las primeras reacciones a la propuesta mostraron, por un lado, la disposición de investigadores, intelectuales y algunos dirigentes políticos para debatir, pero también el rechazo de comentaristas que descartaron cambios en la política de salarios mínimos a partir de argumentaciones desfasadas por la evidencia empírica contemporánea y de distorsiones de la propuesta original del jefe de Gobierno.

No obstante, la experiencia de los primeros meses de esta discusión ha mostrado varios rasgos que merecen ser considerados:

Primero, que el procesamiento de un tema tan relevante para la mayoría de la población no ha sido abordado sólo en las instituciones actuales, que no sólo son, como ya se dijo, piezas excéntricas dentro de un Estado de derecho y de derechos, sino que también van muy atrás de la deliberación pública y del dinamismo que alcanza hoy el intercambio de saberes y opiniones.

Aún así, este corto periodo ha generado, por lo menos, dos convergencias: la primera, que como paso inicial debe avanzarse en la desvinculación del salario de la unidad de cuenta utilizada para múltiples propósitos, y la segunda, que el nivel del salario mínimo es inaceptable desde cualquier parámetro.

En todo caso, el debate reciente sobre los salarios mínimos debe ser visto más allá de una discusión periodística o académica, y debe ser abordado en un proceso de diálogo público organizado. A eso se ha convocado, a conformar una deliberación colectiva en la que nadie introduzca un veto al debate sobre el salario mínimo, sino que, por el contrario, se facilite la reflexión documentada, la profundización del diagnóstico, la identificación de opciones políticas, y al final una toma de decisiones en la que impere tanto una racionalidad técnica, como un acuerdo político – social sobre una materia en la que los principales interesados sean los trabajadores y sus familias, es decir, la mayor parte de la población.

De este modo, al entregarse el presente documento, se mantiene vigente y cobra fuerza la organización de un diálogo nacional que tenga como propósito generar un acuerdo sobre el papel que México le quiere asignar hoy a los salarios mínimos, no sólo en atención del mandato constitucional, sino en el nuevo marco de protección, respeto, garantía y promoción de los derechos, y que en función de un nuevo tratamiento de los salarios mínimos, defina lo que debe hacerse en los próximos años, los ritmos de recuperación, las salvaguardas que deben ser tomadas para controlar posibles repercusiones indeseadas, las formas de cumplimiento de las obligaciones de pago del nuevo salario mínimo, las mejoras a la política laboral asociadas, entre otros aspectos.

Este diálogo, que debe formalizarse con un programa de trabajo calendarizado y debe contar con el soporte técnico de instituciones especializa-

das, puede ser convocado por la Conago y debe incluir a las autoridades gubernamentales, al Congreso de la Unión, a representaciones de trabajadores, a especialistas e intelectuales, y puede contar con observadores de organismos internacionales, para producir un resultado en un periodo prudente.

2. Síntesis de las ideas centrales

En esta parte final presentamos una síntesis de todo lo que se ha argumentado hasta aquí y una batería de propuestas de política pública que se desprenden directamente del contenido, los datos y los hallazgos del presente documento.

- a.** Todos los datos, las cifras y las tendencias reales demuestran que el salario mínimo en México no sólo 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 sólo es el más bajo 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 7 millones de personas en el país y 370 mil 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, la 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 quizás 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 representatividad 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 el único país de América Latina que no se ha ocupado de incrementar sus salarios mínimos en todo el pre-

Los datos, las cifras y las tendencias reales demuestran que el salario mínimo en México no sólo está muy lejos del nivel que manda la Constitución de la República, sino que además está por debajo de la línea de pobreza alimentaria.

La evidencia más reciente demuestra que los efectos de la subida de los salarios mínimos no provoca ninguno de los daños presupuestos por modelos convencionales: ni inflación, ni desempleo, ni baja productividad.

sente 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 sólo 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 la subida 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 ligado 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 (OMT) revelan que desde hace más de 20 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 sólo 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, ya no para mejorar o para superar la línea de pobreza alimentaria, sino sólo para mantener el poder adquisitivo que tenía en 2005 sin ningún efecto inflacionario.
- o.** Modelos más sofisticados 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, favoreciendo las condiciones macroeconómicas que permiten un aumento significativo.
- p.** Según los cálculos detallados en el capítulo VII, un aumento a \$82.86 (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 sólo 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) redujo la probabilidad de transición de los trabajadores formales hacia la informalidad; d) no tuvo ningún tipo de efecto sobre los trabajadores que eran inicialmen-

- te 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 medidas 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.

3. Propuestas de política

Antes de enumerar las medidas concretas que el grupo de especialistas sugiere, se deben subrayar las preconditiones generales de la política de recuperación:

- 1.** Se trata de modificar la trayectoria de deterioro de los salarios mínimos. Más allá de la propuesta concreta (en pesos y centavos, detallada más abajo) lo más importante es romper la inercia histórica del deterioro salarial. Se trata de comenzar una nueva ruta de ascenso sostenido a lo largo del tiempo.
- 2.** Es una política circunscrita, delimitada al universo de trabajadores formales más pobres: los que ganan el salario mínimo. Debe quedar muy claro al conjunto de empresarios y de trabajadores, sindicalizados o no, que esta política comienza con los que menos ganan y por eso se enfoca estrictamente en las personas que todavía hoy reciben el ingreso de \$67.29 diarios en la zona A y \$63.77 en la zona B. La recuperación de los mínimos debe ser la absoluta prioridad de la política económica local y nacional en este momento.
- 3.** El aumento del salario mínimo tiene que plantearse por etapas, pues un incremento demasiado alto y demasiado rápido puede llevar al fracaso y volverlo impracticable. Hay experiencias que así lo demuestran. Creemos que el aumento inicial, natural, razonable, no arbitrario, debe ubicarse en el nivel indispensable para superar la línea de bienestar mínimo (la pobreza alimentaria), y que están dadas las condiciones

El aumento del salario mínimo tiene que plantearse por etapas, pues un incremento demasiado alto y demasiado rápido puede llevar al fracaso y volverlo impracticable.

Desindizar al salario mínimo como referencia de otros precios y variables al mercado laboral, mediante la emisión de una Ley General de la Unidad de Cuenta del Estado Mexicano.

institucionales para que esta meta sea establecida con rigor técnico gracias al trabajo de Coneval.

- 4. La política de recuperación de los salarios mínimos será fruto de un Acuerdo Nacional tan amplio como sea posible. Más allá de las discusiones especializadas –teóricas y empíricas– es el compromiso de la sociedad y del Estado, de empresarios, trabajadores y de los partidos políticos, lo que definirá la rapidez y la eficacia con que serán asumidos los efectos del ascenso al salario mínimo. Todos esos efectos pueden ser controlados eficientemente si el aumento salarial es significativo, ordenado, prudente y colocado en un conjunto coherente de medidas de política económica. Por eso, lo más importante es permanecer atentos al desarrollo de los factores económicos. Una vez que se ha tomado la decisión de incrementar los salarios mínimos, lo que sigue, *no* es una etapa de contemplación sino, por el contrario, un monitoreo riguroso y sistemático de las nuevas condiciones económicas que se abrirán con la recuperación.

Como se desprende de la investigación encargada por el jefe de Gobierno, el grupo de especialistas convocados proponemos diez medidas que en conjunto posibilitarían una nueva *política de recuperación de los salarios mínimos en México y en el Distrito Federal*.

Las medidas son las siguientes, a nivel nacional:

- 1. Se propone buscar un amplio Acuerdo Nacional para incrementar el salario mínimo en el año 2015 y colocarlo en \$82.86, con el objetivo explícito de que un trabajador perciba lo indispensable para superar la línea de bienestar mínimo (adquirir la canasta alimentaria). Se trata de un aumento absoluto de \$15.57, el 23% por esta primera vez. Tal incremento sería el inicio de una trayectoria de recuperación que buscaría alcanzar a lo largo del tiempo el mandato constitucional (la línea de bienestar): \$171.03. Se han ofrecido aquí diversos escenarios y tiempos, pero lo más importante es el inicio del diálogo, el reconocimiento de los actores económicos, el gobierno y el Congreso, de que esta es una medida justificada, posible e impostergable.¹
- 2. Desindizar al salario mínimo como referencia de otros precios y variables ajenas al mercado laboral, mediante la emisión de una Ley General de la Unidad de Cuenta del Estado Mexicano (el ejemplo uruguayo es muy relevante para nosotros).
- 3. Fortalecer la autonomía, institucionalidad, representatividad y capacidad técnica del organismo encargado de emitir los decretos anuales que determinan al salario mínimo.
- 4. Integrar una Comisión Interinstitucional cuyo mandato preciso sea garantizar los objetivos de la nueva política, monitorear y hacer el seguimiento puntual de los efectos del aumento en los sueldos mínimos.
- 5. Modificar el calendario de determinación del salario mínimo una vez que hayan ocurrido las negociaciones contractuales de los demás salarios.

En el Distrito Federal, se sugiere:

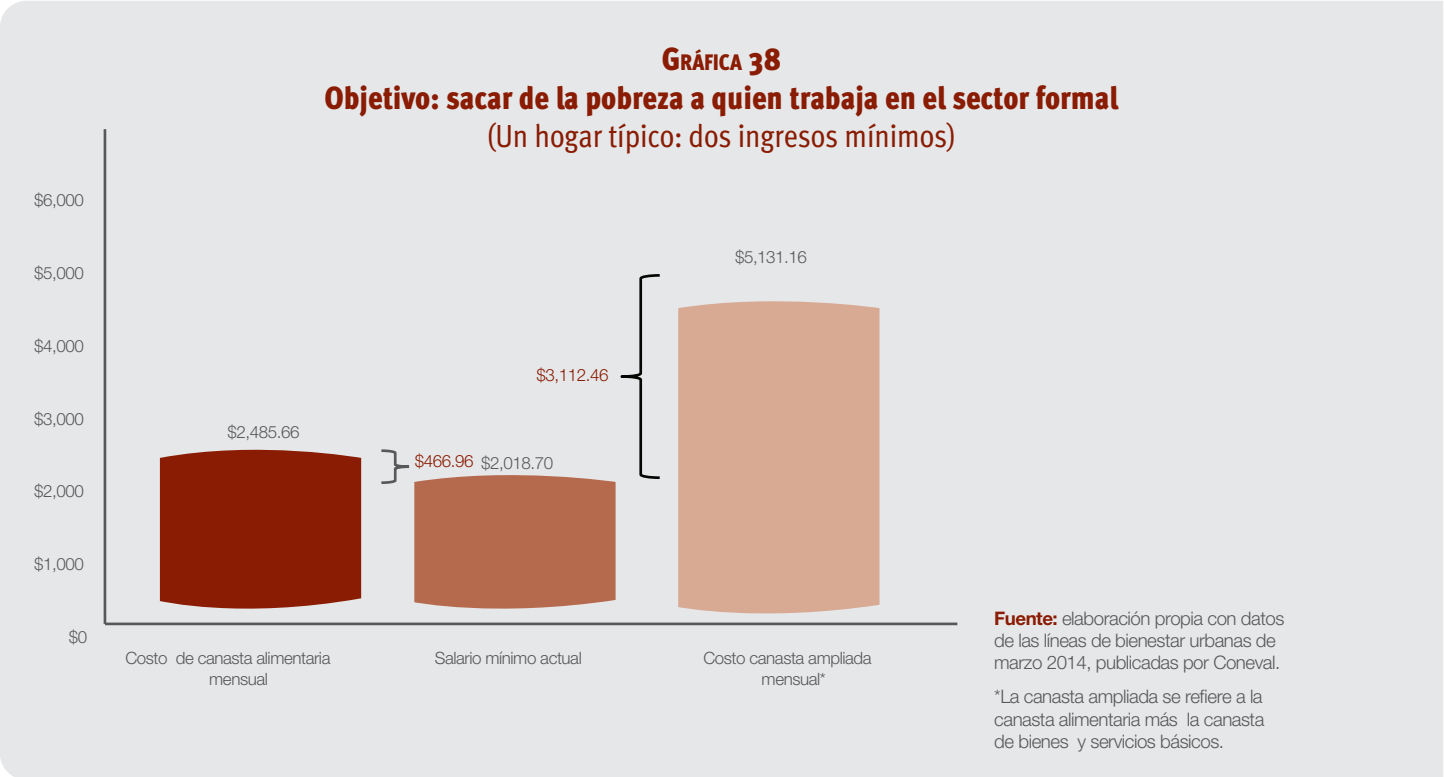
- 6. La Asamblea Legislativa podría avanzar en su propia labor de desindización en todas las leyes locales pertinentes.
- 7. El Gobierno del Distrito Federal podría emprender un amplio programa de mejora laboral para sus trabajadores con más bajos salarios, espe-

¹ Las cifras propuestas aquí (\$82.86 y \$171.03) fueron calculadas por Coneval con base en los precios de marzo de 2014. Lógicamente, tendrán que actualizarse de acuerdo con los índices de inflación que tengan lugar en el futuro.

- cialmente los que son contratados por honorarios o los que mantienen una relación laboral diferenciada.
- 8. Sugerimos que el Gobierno del Distrito Federal establezca una nueva política general de contratación de servicios y de bienes, para relacionarse sólo con empresas que demuestren pagar un salario mínimo de \$82.86 o más a sus trabajadores de más baja calificación.
 - 9. En una revisión caso por caso, el gobierno local podría desplegar una política de excepción fiscal al impuesto sobre nómina en las micro y pequeñas empresas durante el primer año, en el inicio de la recuperación de los salarios.
 - 10. Finalmente, en una tarea al mismo tiempo local y federal podría pensarse en impulsar los mecanismos de vigilancia e inspección de las condiciones generales de trabajo en los establecimientos y empresas del Distrito Federal.

A continuación se detalla cada medida.

- 1. El Acuerdo Nacional partiría de la premisa fundamental de que todo el que trabaje en el sector formal tendrá la capacidad de superar la línea de bienestar mínimo (la canasta alimentaria en 2015) y, en el mediano plazo, deberá mantener su ascenso paulatino para poder adquirir los bienes que lo ubican en la línea de bienestar, tal como señala nuestra Constitución y los modernos estudios de Coneval.
- Las dos cifras clave son: primer impulso \$82.86; objetivo final \$171.03,



en el mediano plazo. Lo más importante, creemos, es quebrar la curva del deterioro y comenzar una trayectoria clara de recuperación en el año 2015.

La **Gráfica 38** muestra las dos dimensiones de nuestra propuesta: se trata de alcanzar el ideal de la Constitución partiendo de la estructura típica de las familias en México (integradas por 4 personas, dos de las cuales contribuyen con un ingreso a los hogares). El primer esfuerzo redistributivo equivale a pagar a un trabajador con ingreso mínimo \$466.96 mensuales adicionales.

- 2. Desindizar. Dado que los salarios mínimos fungen como factor multiplicador en diversas normas generales (leyes y reglamentos), es preciso establecer la técnica legislativa adecuada para llevar a cabo modificaciones a la normatividad que desvinculen del salario mínimo la cuantificación de los

montos a erogar por aquellos conceptos, con lo cual se rompería el círculo vicioso de acuerdo con el cual el necesario aumento de los salarios mínimos no se lleva a cabo so pretexto de su impacto en las cantidades que lo tienen como referente para su determinación y pago.

Consideramos que la ruta más factible, ensayada ya con éxito en otras naciones, es la producción de una *Ley General de la Unidad de Cuenta del Estado Mexicano* (UCEM), un nuevo ordenamiento, extraordinariamente simple con dos ejes fundamentales: establecer la unidad e indicar en que casos se utilizará; por otro lado, señalar la forma en que se determinará su ajuste a lo largo de los años.

La ley establecerá que, a partir de la fecha acordada, la sustitución del referente “salario mínimo” por la nueva UCEM. La Unidad de Cuenta, esa sí, podría ser indexada en línea con la inflación según el índice de precios.

Atención aparte y muy especial merecen aquellas leyes y normas que vinculen el salario mínimo con el conjunto de los derechos laborales, especialmente con las pensiones de los trabajadores.

Ley núm. 17,856

BASE DE PRESTACIONES Y CONTRIBUCIONES
El Senado y la Cámara de Representantes de la República Oriental del Uruguay,
reunidos en Asamblea General,

DECRETAN:

Artículo 1º.- Serán sustituidas por la Base de Prestaciones y Contribuciones que se crea en el artículo siguiente, todas las referencias al salario mínimo nacional establecidas en el ordenamiento jurídico vigente, sea como base de aportación a la seguridad social, como monto mínimo o máximo de prestaciones sociales, como cifra para determinar el nivel de ingresos, así como cualquier otra situación en que sea adoptado como unidad de cuenta o indexación.

Artículo 2º.- Créase la Base de Prestaciones y Contribuciones que será equivalente al valor del salario mínimo nacional, a la fecha de vigencia de la presente ley.

Artículo 3º.- La Base de Prestaciones y Contribuciones se actualizará en función de la situación financiera del Estado y a opción del Poder Ejecutivo, en las mismas oportunidades que los ajustes generales de remuneraciones de la Administración Central, en un porcentaje equivalente a:

- I) La variación del índice de precios al consumo que publica el Instituto Nacional de Estadística en el período entre ajuste.
- II) O la variación del índice medio de salarios que publica el Instituto Nacional de Estadística en el período comprendido entre el penúltimo mes previo a la fecha de vigencia del ajuste anterior y el penúltimo mes previo a la vigencia del nuevo valor.

Cualquiera sea la opción adoptada, el Poder Ejecutivo podrá modificar la tasa de variación que surja del índice elegido, en defecto o exceso de hasta 20% (veinte por ciento) sobre el porcentaje resultante.

Artículo 4º.- La presente ley entrará en vigencia a partir del primer día del mes siguiente a su aprobación.

Sala de Sesiones de la Cámara de Senadores, en Montevideo, a 8 de diciembre de 2004

3. Fortalecer la institucionalidad creada en torno a los salarios mínimos. Proponemos también la revisión de la institucionalidad y los procedimientos para determinar el nivel del salario mínimo y sus incrementos, en un horizonte que permita acercarlos al mandato de la fracción VI del artículo 123 constitucional. Ya han sido propuestas diversas opciones que deben ser revisadas en el mismo espíritu de innovación con el que el legislador ha facilitado la creación de nuevas instituciones heterodoxas, con obligaciones

de rendición de cuentas, plena transparencia, conformación plural y rigor técnico.

Consideramos pertinente, en un primer momento, construir un acuerdo para reformar la Ley Federal del Trabajo, con el fin de fortalecer el mandato de la Conasami. Los elementos centrales de estos cambios pueden imaginarse así:

- Obligatoriedad para tomar en cuenta las cifras, las tendencias y los estudios de Coneval.
- Obligaciones especiales de transparencia; sesiones públicas de su Consejo, máxima publicidad de sus decisiones.
- Nombramiento del presidente y de vocales especialistas en materia económica, laboral y social por parte del Poder Legislativo, además de fortalecer la representación del sector empresarial y obrero.
- Se puede pensar en la transformación de la Conasami hacia un organismo público, autónomo, descentralizado, con personalidad jurídica y patrimonio propio, cuya misión sea medir con rigor y objetividad los estándares de bienestar y la productividad de empresas y trabajadores.
- El fortalecimiento de la Conasami incluye la adopción de criterios distintos y la renovación de los existentes (como los instituidos en diciembre de 1987, según los cuales dichos aumentos se fijan de acuerdo con la inflación *ex ante*).

4. Proponemos la constitución de una Comisión Interinstitucional para el Seguimiento de la Política de Recuperación de los Salarios Mínimos.

La experiencia internacional muestra que un ascenso sostenido de los salarios mínimos es posible, pero tiene como condición el seguimiento puntual de la evolución del conjunto de variables a lo largo del tiempo.

Se trata de un mecanismo de estudio y modulación de la política, en el que interactúan en igualdad de condiciones las autoridades encargadas de los factores clave: bienestar de la población, salarios, desigualdad, inflación, empleo, crecimiento económico y productividad. Esta es una de las garantías más importantes que hace factible la medida porque demuestra seriedad e irradia confianza entre los actores de la economía y la sociedad.

5. Sugerimos también, estudiar la modificación de los calendarios de emisión del decreto de fijación de los salarios mínimos. En línea con lo que hemos argumentado, esta política intenta incidir directamente en el universo de trabajadores que hoy ganan un salario por debajo de la línea de pobreza alimentaria. Se trata de una política dirigida a los trabajadores más pobres. Por eso es conveniente, al menos en una primera etapa, que el “efecto faro” de los aumentos en los salarios mínimos sea atemperado. En esa dirección, se sugiere modificar la fecha y el calendario de determinación de los mínimos para colocarlo después de las negociaciones contractuales regulares que escenifican los grandes sindicatos y las empresas del país. Esta simple medida ha dado razonable estabilidad a la negociación colectiva y contractual en otros países posibilitando a su vez una recuperación más rápida de los salarios mínimos.

Esta política intenta incidir directamente en el universo de trabajadores que hoy ganan un salario por debajo de la línea de pobreza.

Compromisos en la ciudad de México

6. A nivel local, nuestras recomendaciones son también sencillas y comienzan en la Asamblea Legislativa del Distrito Federal, para que ella emprenda una tarea de desindización de todas las leyes y normas de carácter local, en línea con la elaboración y promulgación de la Ley General de la Unidad de Cuenta del Estado Mexicano.

7. El Gobierno del Distrito Federal (GDF) podría profundizar su política de revisión de condiciones generales de trabajo y contratos colectivos.

Especial atención merece el número de trabajadores eventuales y por honorarios y de todos aquellos quienes no están cobijados por el convenio sindical y colectivo. Ellos constituyen la escala más baja de los salarios en el gobierno y precisan de una política específica, también instrumentado en el 2015, para garantizarles un incremento arriba de los \$82.86 diarios y dotarlos de mayor estabilidad laboral.

Este tipo de acciones, irradiarán un poderoso ejemplo hacia otros gobiernos de todos los niveles en su tarea obligada de dignificar las condiciones de los trabajadores.

8. Sugerimos implementar nuevas reglas de adquisición de bienes o de servicios por parte del GDF para contratar exclusivamente a aquellas empresas que hayan optado por el pago del salario mínimo de \$82.86 diarios.

Este tipo de políticas no es nuevo; de hecho el GDF mediante sus contratos, exige hoy a sus proveedores determinados estándares de sustentabilidad y responsabilidad ecológica de las empresas. Del mismo modo, los nuevos contratos del gobierno deben incluir nuevos estándares de responsabilidad laboral y recuperación salarial para sus trabajadores con menores ingresos.

Creemos que ninguna empresa debería ser contratada si no cumple con esta buena práctica, a partir del año 2015.

9. También debe abrirse la posibilidad para que –caso por caso– las micro y pequeñas empresas que lo soliciten y lo demuestren queden exentas del impuesto a la nómina aplicado a los trabajadores que dentro de sus plantillas ganen el nuevo salario mínimo. Esta política estaría vigente en el primer año, para facilitar la asimilación de la nueva estructura de costos al interior de cada establecimiento.

10. Finalmente, los gobiernos local y federal podrían emprender una tarea conjunta de fortalecimiento de la inspección y de la vigilancia en el mundo laboral mexicano. Esta labor, que ha sido descuidada por mucho tiempo, es una condición no sólo de la mejora salarial sino de la dignidad del trabajo y del crecimiento continuo de la productividad en las unidades económicas.

La recuperación de los salarios mínimos deberá ser una política de Estado que exprese un arreglo nuevo entre las variables de la economía, pero sobre todo se constituirá como un mensaje de equidad y justicia.

Este documento, fruto de varios meses de estudio y discusión, sugiere diversas iniciativas que pueden y deben ser ejecutadas a través de varias instancias, empezando por el propio GDF, pero que a lo largo del tiempo requerirán del concurso del Gobierno Federal, del Congreso de la Unión, de los gobiernos y los congresos locales –señaladamente la ALDF–, por supuesto, de los partidos políticos, la sociedad organizada, los empresarios y las organizaciones de trabajadores. En nuestra concepción, recuperar el salario mínimo es tarea de todos y será un fruto de la colaboración, del entendimiento, no de la imposición y mucho menos de la improvisación.

De ese modo, la recuperación de los salarios mínimos deberá ser una política de Estado que exprese un arreglo nuevo entre las variables de la economía, pero sobre todo se constituirá como un mensaje de equidad y justicia, esperado a lo largo de décadas por los mexicanos que menos tienen. Creemos, firmemente, que ha llegado la hora de ese cambio.

Anexo estadístico

1. Un modelo formal de oferta y demanda agregadas

Oferta agregada

Se supone una tecnología Leontief o función de producción con coeficientes fijos en la que el producto está dado por el mínimo entre **aK** y **bL**: **$Y = \min(aK, bL)$** , donde **a** es la cantidad de producto por unidad de capital cuando el capital está plenamente empleado, y **b** es la cantidad de producto por trabajador empleado. Ambos coeficientes son fijos de manera que si el capital no está plenamente empleado, entonces **$Y = bL$** , y **b** es constante.

En el mercado de bienes, tenemos:

(1) **$p = (1 + t) w/b$** hasta el valor de **Y** en que **$Y = aK$** y la curva de oferta agregada se vuelve vertical, donde **t** es el margen de ganancia que las empresas agregan a los costos marginales (iguales en este caso a los costos medios). La ecuación (1) se puede derivar de la condición de primer orden para la maximización de beneficios de una empresa en competencia imperfecta.

Demanda agregada

Asumiendo una economía cerrada, sin gasto gubernamental, la condición de equilibrio en el mercado de bienes nos dice que el nivel de ingreso (**Y**) es igual al consumo privado (**C**) más la inversión privada (**I**), función de una tasa de interés (**r**) que suponemos determinada por la política monetaria del Banco Central.

(2) **$Y = C + I(r)$** hasta el valor de **Y** en que **$Y = aK$** y la curva de oferta agregada se vuelve vertical; entonces **Y** queda determinado por **aK**.

¿Cómo queda determinado el nivel de consumo? Suponemos la existencia de diferentes propensiones al consumo de los asalariados y los capitalistas, abriendo así la puerta para la influencia de la distribución del ingreso en la determinación de la demanda agregada. Así, llamando **cW** a la propensión al consumo de los asalariados y **sp** a la fracción de los beneficios que se ahorra, la función consumo se vuelve:

(3) $C = cW (wL/p) + (1-sp) (Y - wL/p)$, donde para simplificar suponemos que los asalariados gastan lo que ganan, $cW = 1$.

En el mercado de trabajo tenemos el nivel de empleo determinado por el nivel de producto, es decir, las empresas no contratan más trabajadores que los que necesitan para la producción:

(4) $L = Y/b$

que, en el caso general, es un nivel de empleo inferior al de pleno empleo (L_T). El desempleo queda determinado por la diferencia entre la fuerza de trabajo y el nivel de empleo.

El modelo en espacio (p, Y)

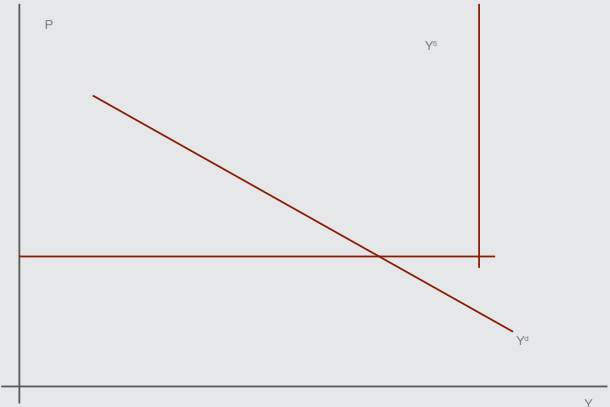
La curva de oferta está dada por la ecuación (1) y es horizontal hasta el punto en que $Y = aK$ y el capital está plenamente utilizado. En efecto, dado el salario nominal y el hecho de que la productividad del trabajo es constante, la empresa típica enfrenta una curva de costos marginales constantes y agrega un margen de ganancia constante para determinar el precio. Este, por lo tanto, no varía con el nivel de producción.

La curva de demanda agregada se obtiene sustituyendo (3) y (4) en (2) lo que arroja una ecuación en p y Y . En efecto, con $cW = 1$, obtenemos:

(5) $p = wspY/b[spY - I(r)]$ o $Y = I(r)/sp(1-w/pb)$

Nótese que la posición de la curva de oferta, así como la posición de la curva de demanda agregada dependen del salario nominal (la posición de esta última depende también de la tasa de interés que se considera dada) y que dados w y r , la curva de demanda agregada tiene pendiente negativa. Como puede verificarse, una reducción del precio, dado el salario nominal, eleva el salario real y lo que conlleva a un aumento de la demanda agregada al ocurrir una redistribución del ingreso en favor de los asalariados con mayor propensión a consumir que los capitalistas. Es decir, los mayores salarios reales significan una redistribución del ingreso favoreciendo a grupos con alta propensión a consumir, lo cual eleva al consumo y a la demanda agregada por bienes. Nótese que la pendiente negativa de la curva de demanda no tiene por lo tanto nada que ver con un efecto de saldos monetarios reales o con el efecto Keynes, ya que la tasa de interés se supone dada y determinada por la política monetaria.

GRÁFICA A1.1
La determinación de precio y producción



Es fácil notar que una reducción (aumento) de los salarios nominales desplaza hacia abajo (arriba) tanto la curva de oferta como la curva de demanda agregada. Es sencillo advertir que el desplazamiento de las dos curvas es tal que dejan el nivel de producto inalterado. En efecto, dado el salario real tal como está determinado por la ecuación (1), la ecuación de demanda agregada muestra que el nivel de producción de equilibrio es independiente del salario nominal. Ello puede también puede verificarse usando (1) y (4) y despejando para **Y**:

(6) **$Y = I(r)/[spt_{(1+t)}] = I(r)/s$**

es decir, **Y** es igual a la inversión por el multiplicador **(1/s = 1/spt_(1+t))**, donde **s** es la fracción del ingreso total que se ahorra y **t_(1+t)** es la participación de los beneficios en el ingreso. Otra manera de apreciar la determinación del nivel de producto en espacio **(p, Y)** es notar que el valor del salario real está dado por la ecuación (1) como: **w/p = b/(1 + t)**. Sustituyendo esta expresión en (5) arroja la ecuación (6) como la ecuación de una curva de demanda agregada que es vertical en espacio **(p, Y)**. Es claro entonces que una disminución (o aumento) del salario nominal desplaza hacia abajo (o arriba) la curva de oferta agregada y deja sin modificación alguna el valor de equilibrio del producto y el empleo.

2. Salario mínimo y productividad

CUADRO: A2.1
Valores absolutos PIB, población ocupada, horas trabajadas, productividad y salario

Variable	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PIB ¹	10,370,105	11,410,946	11,778,878	11,941,199	11,374,630	11,965,979	12,435,058	12,933,677
• Informal	2,694,366	2,824,755	2,910,938	3,017,060	2,808,451	2,924,315	2,952,474	3,069,698
• Formal	3,175,740	8,586,191	8,867,940	8,924,140	8,566,179	9,041,664	9,482,584	9,863,979
Población ocupada ²	42,430,926	43,725,714	44,605,873	45,294,695	45,745,675	46,406,174	47,425,601	48,977,199
• Informal	17,067,882	18,064,543	18,640,127	18,824,415	18,411,561	18,687,750	19,132,107	19,666,550
• Formal	25,363,044	25,661,171	25,965,746	26,470,280	27,334,114	27,718,424	28,293,494	29,310,649
Horas trabajadas	97,774	100,309	101,193	103,220	103,401	104,8688	107,271	110,691
• Informal	55,371	55,373	54,873	56,205	57,646	58,288	59,549	61,546
• Formal	42,403	44,936	46,320	47,015	45,755	46,580	47,722	49,146
Productividad por persona ³	256,184	260,966	264,066	263,634	248,649	257,853	262,201	264,075
• Informal	157,862	156,370	156,165	160,274	152,537	156,483	154,320	156,087
• Formal	322,349	334,599	341,525	337,138	313,388	326,197	335,151	336,532
Productividad por hora ³	111.18	113.76	116.40	115.69	110.00	114.10	115.92	116.84
• Informal	48.66	51.01	53.05	53.68	48.72	50.17	49.58	49.88
• Formal	192.81	191.08	191.45	189.81	187.22	194.11	198.70	200.71
Salario mínimo real ³	52.75	52.69	52.34	51.26	50.49	50.95	51.21	51.06
Salario cotización IMSS ³	53.56	53.75	53.71	53.14	52.80	53.15	53.51	53.58

¹ Millones de pesos de 2008.
² Millones de horas trabajadas durante un año.
³ Pesos de 2008
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) y Sistema de Cuentas Nacional (PIB anual a precios constantes de 2008). Conasami. Salario mínimo real y tabla de salario mínimo general promedio, éste último se integró para obtener el salario mínimo de cotización ante el IMSS de acuerdo con el artículo 27 de la Ley del Seguro Social.

CUADRO: A2.2
Índice de PIB, población ocupada, horas trabajadas, productividad y salario

Variable	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PIB ¹	100.00	104.98	108.36	109.85	104.64	110.08	114.40	118.98
• Informal	100.00	104.84	108.04	111.98	104.23	108.53	109.58	113.93
• Formal	100.00	105.02	108.47	109.15	104.78	110.59	115.98	120.65
Población ocupada ²	100.00	103.05	105.13	106.75	107.81	109.37	111.77	115.43
• Informal	100.00	105.84	109.21	110.29	107.87	109.49	112.09	115.23
• Formal	100.00	101.18	102.38	104.37	107.77	109.29	111.55	115.56
Horas trabajadas	100.00	102.59	103.50	105.57	105.76	107.26	109.71	113.21
• Informal	100.00	100.00	99.10	101.51	104.11	105.27	107.55	111.15
• Formal	100.00	105.97	109.24	110.88	107.90	109.85	112.54	115.90
Productividad por persona ³	100.00	101.87	103.08	102.91	97.06	100.65	102.35	103.08
• Informal	100.00	99.06	98.93	101.53	96.63	99.13	97.76	98.88
• Formal	100.00	103.80	105.95	104..59	97.22	101.19	103.97	104.40
Productividad por hora ³	100.00	102.32	104.70	104.06	98.95	102.63	104.27	105.10
• Informal	100.00	104.84	109.02	110.31	100.12	103.10	101.89	102.50
• Formal	100.00	99.10	99.29	98.45	97.10	100.67	103.06	104.10
Salario mínimo real ³	100.00	99.88	99.22	97.18	95.71	96.59	97.08	96.79
Salario cotización IMSS ³	100.00	100.36	100.28	99.22	98.58	99.24	99.91	100.04

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) y Sistema de Cuentas Nacional (PIB anual a precios constantes de 2008). Conasami. Salario mínimo real y tabla de salario mínimo general promedio, éste último se integró para obtener el salario mínimo de cotización ante el IMSS de acuerdo con el artículo 27 de la Ley del Seguro Social.

3. Índice de productividad laboral y remuneraciones por subsector de actividad económica

A escala nacional, se cuenta con suficiente información para medir la productividad laboral y las remuneraciones medias. Sin embargo, a nivel de la entidad federativa no se cuenta con la información suficiente para conocer este tipo de indicadores, los cuales son de gran relevancia si se quiere comprender la dinámica de las economías subnacionales.

Por lo anterior, se propuso la siguiente metodología a fin de contar con una aproximación robusta de los indicadores de productividad laboral y remuneraciones en el Distrito Federal, con la intención de conocer la tendencia de dichas variables económicas.

Para investigar la productividad laboral se utiliza el producto interno bruto estatal a precios de 2008, por subsector de actividad económica de acuerdo con la clave del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN). La serie se toma del Sistema de Cuentas Nacionales del Instituto Nacional de Geografía (INEGI) con datos anuales de 2005 a 2012, dividido entre el número de trabajadores subordinados y remunerados por subsector de actividad económica, también clasificado con la clave SCIAN.

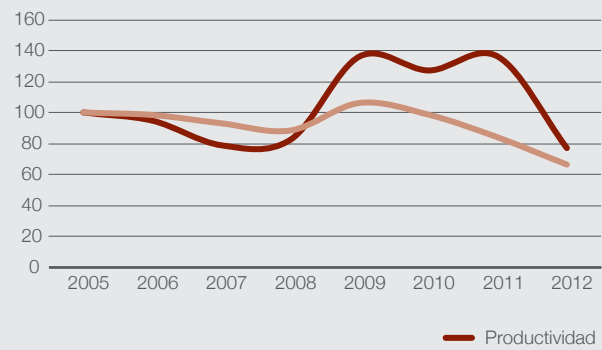
El universo de estudio son los trabajadores subordinados y remunerados. Dicha variable se obtuvo con base en los microdatos de los cuestionarios ampliados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) publicados por el INEGI de forma trimestral. De igual forma, se utilizó de esta fuente la variable de ingreso de los trabajadores, estimada como la media estadística del ingreso para cada subsector. Posteriormente se deflactó con el Índice Nacional de Precios al Consumidor, con año base en 2010.

Finalmente, se construyeron dos índices con año base 2005 para conocer la tendencia de ambos indicadores.

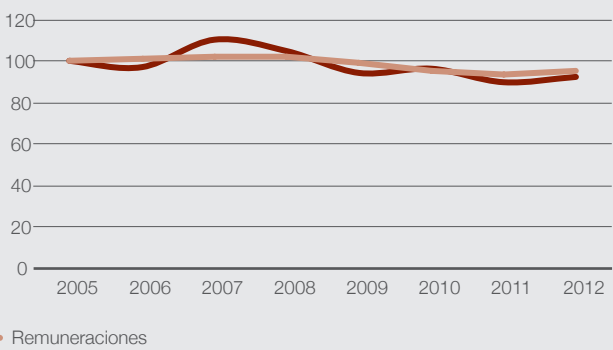
Este ejercicio se replicó también a escala nacional con la intención de tener un referente de comparación de los resultados a nivel del Distrito Federal.

A continuación se presentan las gráficas para los subsectores de actividad económica.

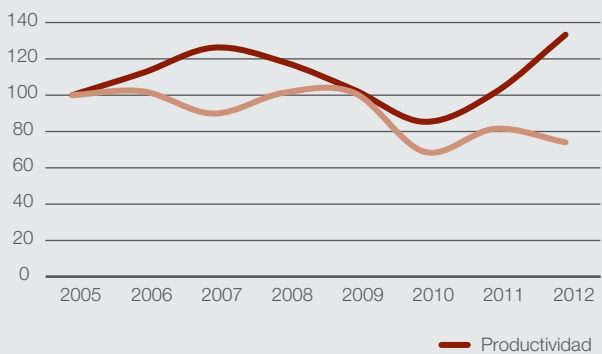
A1. Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza, D.F.



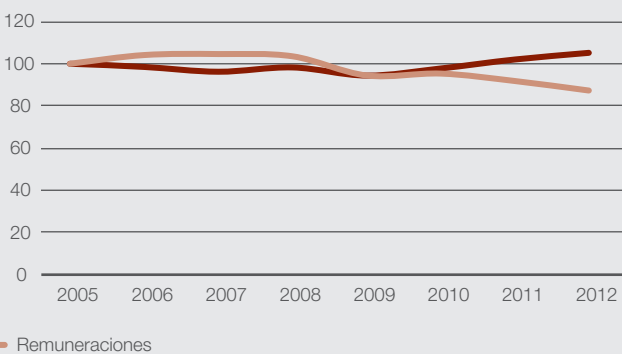
A2. Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza, nacional



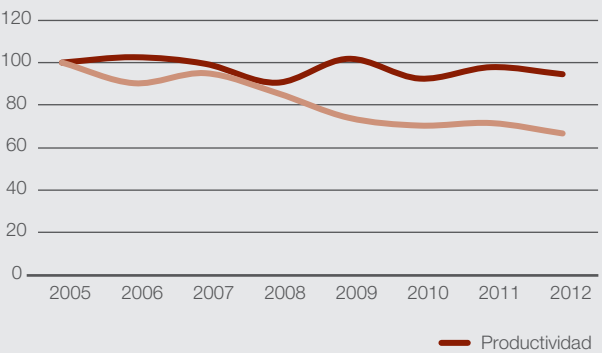
A3. Construcción, D.F.



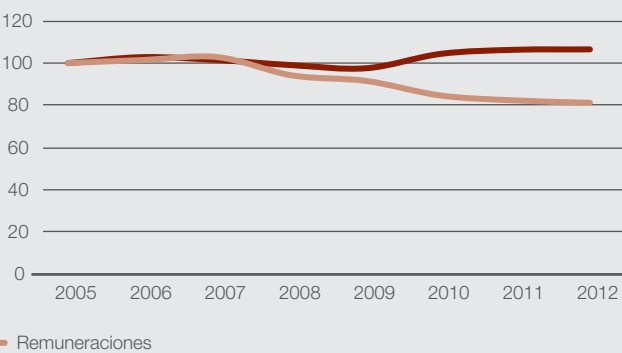
A4. Construcción, nacional



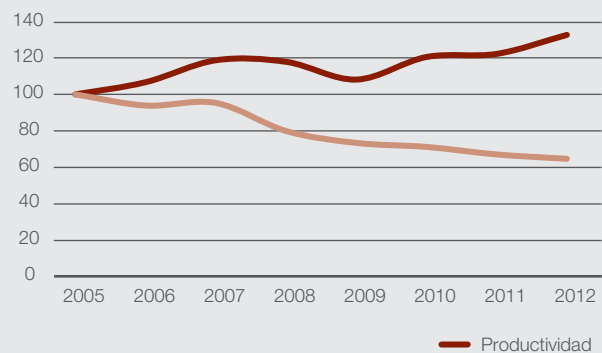
A5. Total industrias manufactureras, D.F.



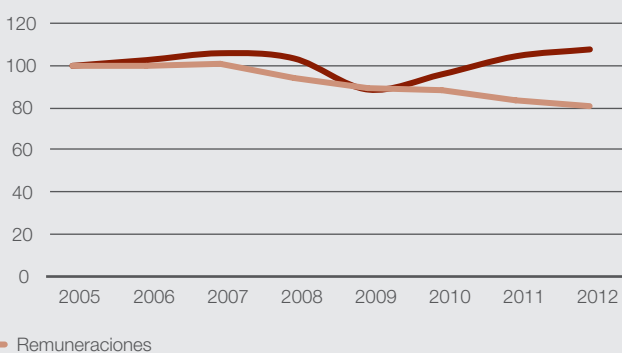
A6. Total industrias manufactureras, nacional



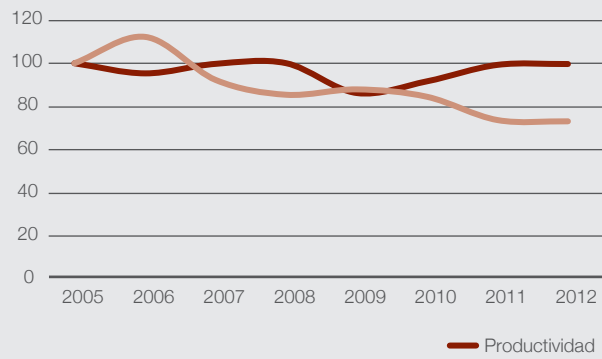
A7. Comercio, D.F.



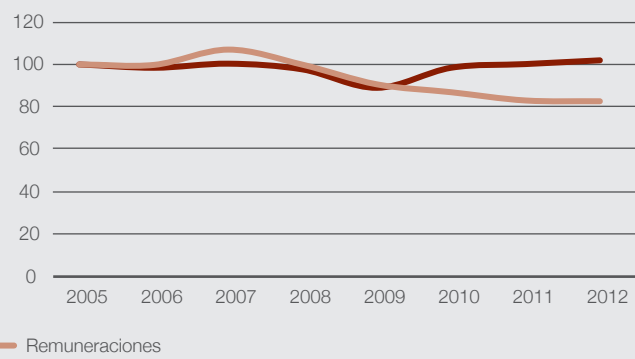
A8. Comercio, nacional



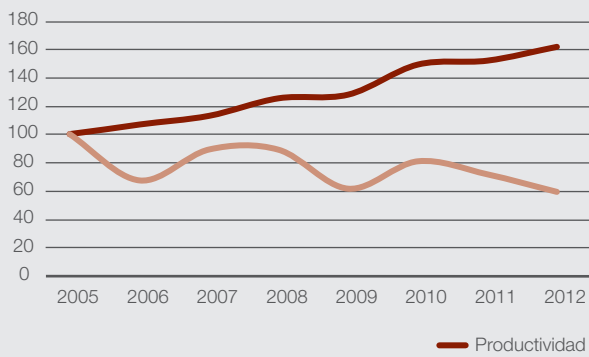
A9. Transportes, correos y almacenamiento, D.F.



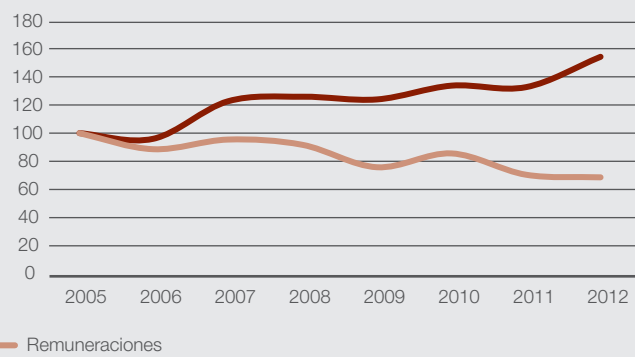
A10. Transportes, correos y almacenamiento, nacional



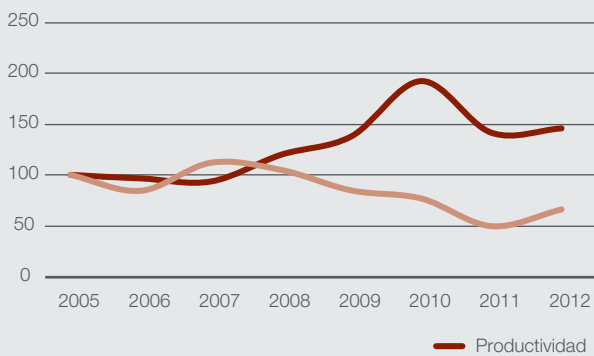
A11. Información en medios masivos, D.F.



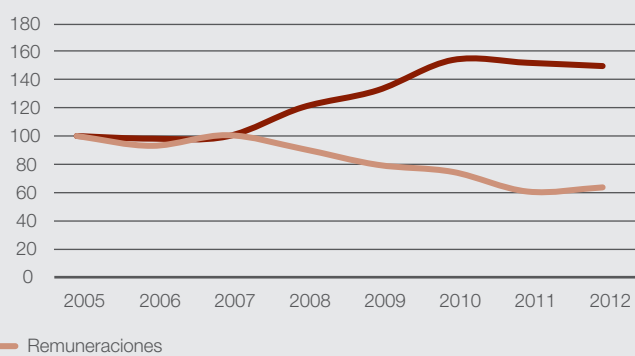
A12. Información en medios masivos, nacional



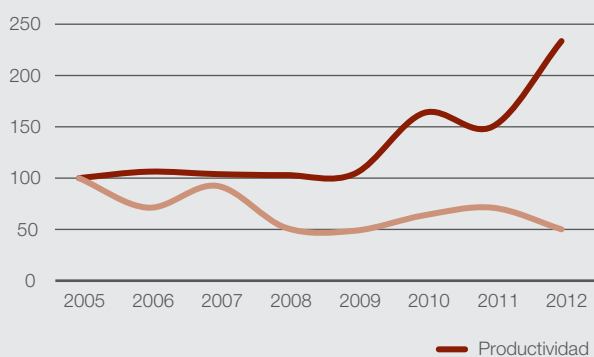
A13. Servicios financieros y de seguros, D.F.



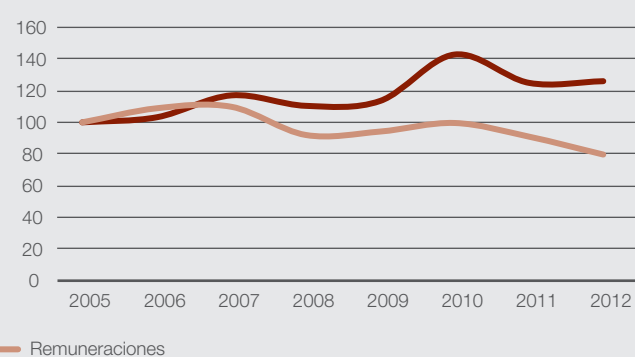
A14. Servicios financieros y de seguros, nacional



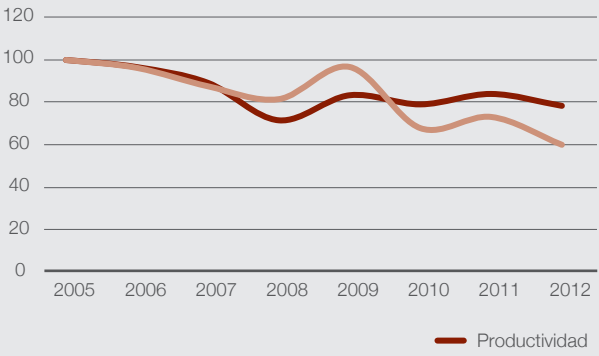
A15. Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles, D.F.



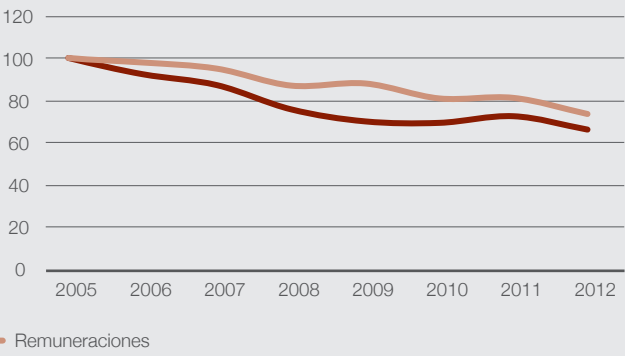
A16. Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles, nacional



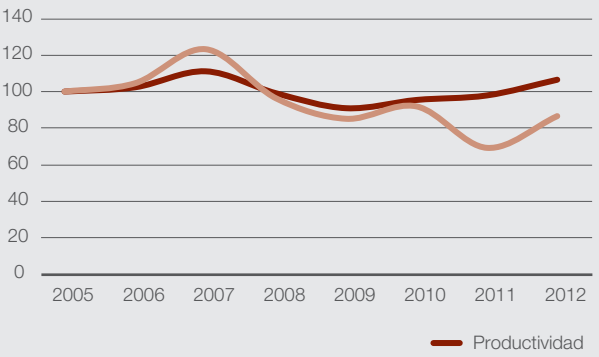
A17. Servicios de apoyo a negocios y manejo de desechos y servicios de remediación, D.F.



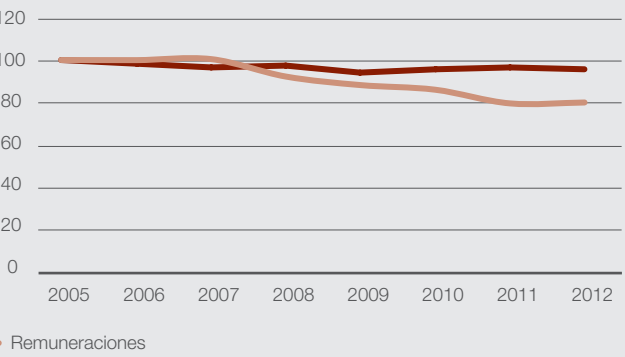
A18. Servicios de apoyo a negocios y manejo de desechos y servicios de remediación, nacional



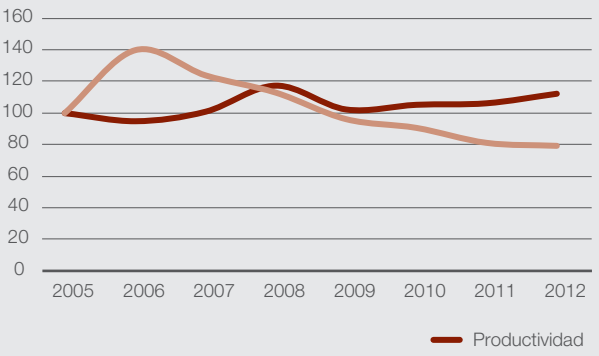
A19. Servicios educativos, D.F.



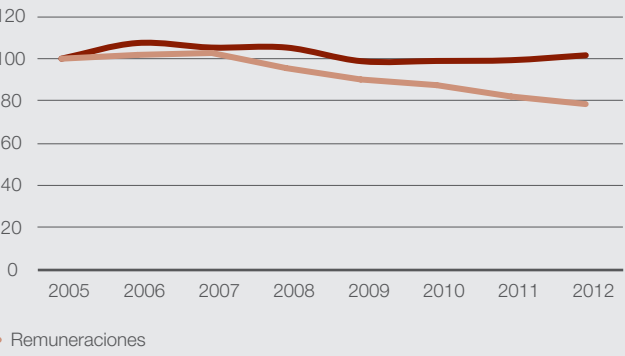
A20. Servicios educativos, nacional



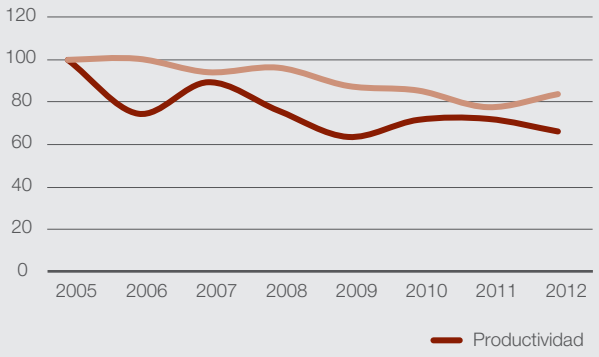
A21. Servicios de salud y de asistencia social, D.F.



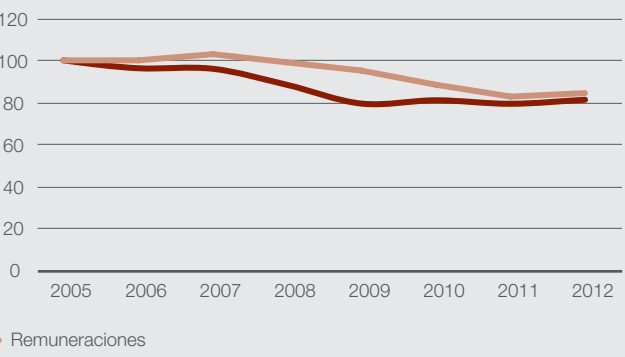
A22. Servicios de salud y de asistencia social, nacional



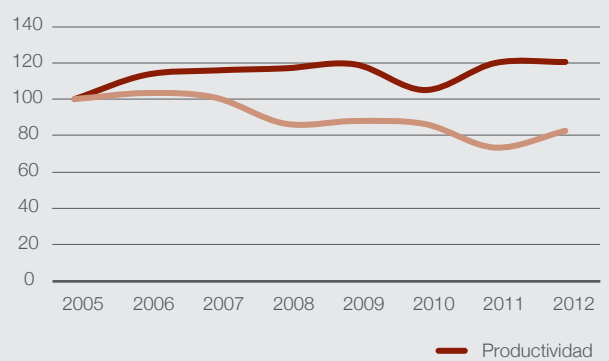
A23. Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas, D.F.



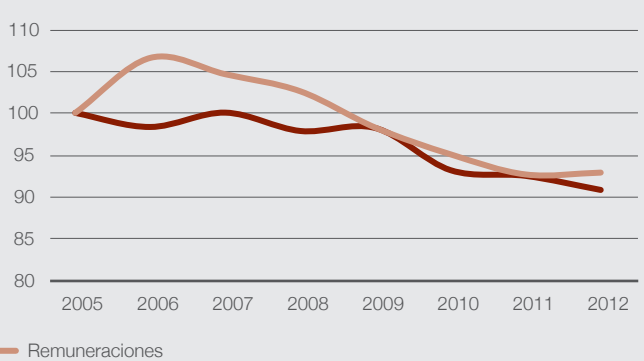
A24. Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas, nacional



A25. Otros servicios excepto actividades gubernamentales, D.F.



A26. Otros servicios excepto actividades gubernamentales, nacional



Bibliografía

- Bassanini, A. y D. Venn
2007 *Assessing the Impact of Labour Market Policies on Productivity: A Difference-in-Differences Approach*, Social, Employment and Migration, Working Paper núm. 54, OECD, París.
- Becerra, Ricardo (coordinador)
2012 *Equidad social y parlamentarismo*, Siglo XXI Editores-Instituto de Estudios para la Transición a la Democracia, México.
- Bell, Linda A.
1997 "The impact of minimum wages in Mexico and Colombia", *Journal of Labor Economics*, 15 (3, part 2): S102-S135.
- Belman Dale, y Wolfson Paul
2014 *What Does the Minimum Wage Do?*, W. E. Upjohn Institute for Employment Research, Michigan.
- Bensusán, Graciela y Kevin J. Middlebrook
2013 *Sindicatos y política en México: cambios, continuidades y contradicciones*, Flacso México-UAM,-Xochimilco, México.
- Bosch, M. y M. Manacorda
2010 "Minimum Wages and Earnings Inequality in Urban Mexico", *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 2, núm. 4, 128-49.
- Bosch, M. y C. González Velosa
2013 "The Role of Minimum Wages on the Decline of Earnings Inequality in Brazil", en xx Meeting of the LACEA/IADB/WB/UNDP Research Network on Inequality and Poverty (NIP), Washington D. C.
- Brown, C.
1999 "Minimum Wages, Employment, and the Distribution of Income", en O. Ashenfelter y D. Card (eds.) *Handbook of Labor Economics*, Elsevier, vol. 3, cap. 32, pp. 2101-2163.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe
2014 *Pactos para la igualdad. Hacia un futuro sostenible*, Lima, Perú.
- De la Garza, Enrique (coordinador)
2012 *La situación del trabajo en México*, 2012. El trabajo en la crisis, México, Plaza y Valdés Editores-UAM.
- De la Madrid, Miguel
2004 *Cambio de rumbo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Fairris, D., G. Popli y E. Zepeda
2008 "Minimum wages and the wage structure in Mexico", *Review of Social Economy*, 66(2), pp. 181-208.
- Furtado, Magdalena
2006 "Uruguay: Impacto social y económico del salario mínimo" en Andrés Marinakis y Juan Jacobo Velasco (eds.), *¿Para qué sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en los países del cono sur*, Organización Internacional del Trabajo, Santiago de Chile, pp. 263-309.

- Gobierno de Guatemala
2012 “Generación de empleo seguro, decente y de calidad 2012-2021”, Política Nacional de Empleo, Administración Otto Pérez Molina.
- Kaplan, D. y F. Perez Arce
2006 *El efecto de los salarios mínimos en los ingresos laborales de México*, Selected Works, México.
- Kostzer, Daniel
2006 “Argentina: La recuperación del salario mínimo como herramienta de política de ingresos” en Andrés Marinakis y Juan Jacobo Velasco (eds.), *¿Para qué sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en los países del cono sur*, Organización Internacional del Trabajo, Santiago de Chile, pp. 35-158.
- Kristensen, N. y W. Cunningham
2006 *Do Minimum Wages in Latin America and the Caribbean Matter?: Evidence from 19 Countries*, Banco Mundial, Estados Unidos.
- Lustig, N. C. y D. McLeod
1997 “Minimum Wages and Poverty in Developing Countries: Some Empirical Evidence”, en S. Edwards y N. Lustig (eds.), *Labor Markets in Latin America*, Washington D. C., The Brookings Institution Press.
- Maning, A.
2003 *Monopsony in Motion: Imperfect Competition in Labor Markets*, Princeton University.
- Marinakis, Andrés
2011 “Periodicidad en los ajustes de salario mínimo”, serie OT, “Notas sobre el salario mínimo”.
2006 “Desempolvando el salario mínimo: Reflexiones a partir de la experiencia en el Cono Sur”, en Andrés Marinakis y Juan Jacobo Velasco (eds.), *¿Para qué sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en los países del Cono Sur*, Organización Internacional del Trabajo, Santiago de Chile, pp. 11-34.
- 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.), *¿Para qué sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en los países del cono sur*, Organización Internacional del Trabajo, Santiago de Chile, pp. 159-208.
- Maurizio, R.
2013 “Labour Formalization and Declining Inequality in Argentina and Brazil in the 2000s. A Dynamic Approach”, mimeo.
- Mincer, J.
1976 “Unemployment effects of minimum wages”, *Journal of Political Economy*, vol. 84, núm. 4.
- Morley, S.
1995 “Structural Adjustment and the Determinants of Poverty in Latin America”, en N. Lustig (ed.), *Coping with Austerity: Poverty and Inequality in Latin America*, The Brookings Institution, Washington D. C.
- Neri, Marcelo y Rodrigo Moura
2006 “Brasil: La institucionalidad del salario mínimo”, en Andrés Marinakis y Juan Jacobo Velasco (eds.), *¿Para qué sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en los países del cono sur*, Organización Internacional del Trabajo, Santiago de Chile, pp.105-158.
- Organización Internacional del Trabajo
2013 *Informe mundial sobre salarios 2012/2013. Los salarios y el crecimiento equitativo*, Ginebra, Suiza.
2011 *Panorama laboral de América Latina y El Caribe*, Lima, Perú.

- 2010 *Informe mundial sobre salarios 2010/2011. Políticas salariales en tiempos de crisis*, Ginebra, Suiza.
- 2009 “Información actualizada sobre la evolución del salario mínimo”, GB. 304/ESP/3 304, Ginebra, Suiza.
- 2008 *Evolución de los salarios en América Latina 1995-2006*, Santiago de Chile.
- Ortiz, Guillermo (coordinador)
- 2006 *Estabilidad y crecimiento. El Papel del Banco Central*, El Banco de México, México.
- Ostry, Jonathan y Andrew Berg
- 2014 *Redistribution, Inequality, and Growth*, Fondo Monetario Internacional, Estados Unidos.
- Pagés, Carmen
- 2010 *La era de la productividad. Cómo transformar las economías desde sus cimientos*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D. C.
- Punklet, J.; T. Wilson y C. D. Arcy
- 2014 *Minimum Wage Act II: Options for Strengthening the UK Minimum Wage*, Resolution Foundation.
- Robinson, J.
- 1962 “A Model of Accumulation”, en *Essays in the Theory of Economic Growth*, Macmillan, pp. 34-59.
- Ros, Jaime
- 2013 *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*, Colmex-UNAM, México.
- 2004 *La Teoría del Desarrollo y la economía del crecimiento*, Fondo de Cultura Económica-CIDE, México.
- Stigler, G. J.
- 1946 “The Economics of Minimum Wage Legislation”, *American Economic Review*, vol. 36, núm. 3, junio, pp. 358-65.
- Stiglitz, Joseph
- 1998 *Macroeconomía*, Editorial Ariel, Barcelona.
- UBS CIO WM Research
- 2012 *Prices and Earnings: A Comparison of Purchasing Power Around the Globe*, UBS CIO WM Research.
- Universidad Iberoamericana, campus Puebla
- 2011 Informe del Observatorio Latinoamericano de Pobreza 2010, AUS-JAL-KAS, Puebla.
- Universidad Iberoamericana, campus Puebla
- 2014 *Informe, Salario mínimo constitucional ideal*, Ibero Puebla, Puebla.
- Universidad Iberoamericana, campus Puebla
- 2014 Informe 2014 del Observatorio de Salarios de la Universidad Iberoamericana Puebla.
- Velásquez, Mario
- 2009 “Flexibilidad, protección y políticas activas en Chile”, en Jürgen Weller (coord.), en *El nuevo escenario laboral latinoamericano: regulación, protección y políticas activas en los mercados de trabajo*, Cepal-Sigo xxi, Argentina, pp. 153-178.
- Vega Ruíz, María Luz
- 2005 *La reforma laboral en América Latina*, Organización Internacional del Trabajo, Lima, Perú.
- White House
- 2013 *Fact Sheet. The Presidents Plan to Reward Work by Raising the Minimum Wage*, White House, Estados Unidos.

Ensayos

- Abowd, J., F. Kramarz y D. Margolis
1999 “Minimum Wages and Employment in France and the United States”, NBER Working Paper 6996.
- Autor, D., A. Manning y L. Smith
2010 “The Contribution of the Minimum Wage to U.S. Wage Inequality over Three Decades: A Reassessment”, NBER Working Paper 16533.
- Basker, Emek y Muhammad Taimur Khan.
2013 “Does the Minimum Wage Bite into Fast-Food Prices?”, Social Science Research Network Working Paper.
- Bassanini, A. y D. Venn
2007 “Assessing the Impact of Labour Market Policies on Productivity: A Difference-in-differences Approach, Social, Employment and Migration”, Working Paper No. 54, OECD, París.
- Bell, Linda A.
1997 “The Impact of Minimum Wages in Mexico and Colombia”, *Journal of Labor Economics*, 15 (3, parte 2), pp. 102-135.
- Bensusán, Graciela
2013 “El enfoque de derechos en la política laboral y salarial: la construcción de un marco metodológico para aplicarse en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua y México”, Desarrollo Social, Cepal, México.
- Berg, J.
2010 “Laws or Luck? Understanding Rising Formality in Brazil in the 2000s”, Working Paper No. 5.
- Bosch, M. y M. Manacorda
2010 “Minimum Wages and Earnings Inequality in Urban Mexico”, *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 2, núm. 4, octubre.
- Covarrubias, Alex
2014 *Explosión de la industria automotriz en México: de sus encadenamientos actuales a su potencial transformador*, serie “Análisis”, México, Fundación Friedrich Ebert.
- Garavito, Rosa Albina
2013 *Recuperar el salario real: un objetivo impostergable. ¿cómo lograrlo?*, serie “Análisis”, núm. 9, Fundación Friedrich Ebert, México.
- Guerrero, C.
2009 “Determinantes económicos de los salarios mínimos en países pequeños y abiertos: una aplicación para Centroamérica”, serie “Estudios y Perspectivas”, núm. 118, Cepal, México.
- Keifman, S. y R. Maurizio
2012 “Changes in Labour Market Conditions and Policies, and their impact on Wage Inequality during Last Decade”, Oxford Scholarship Online.
- Klein, D. y S. Dompe
2007 “Reasons for Supporting the Minimum Wage: Asking Signatories of the Rise the Minimum Wage Statement”, *Econ Journal Watch*.
- Maloney, W. y J. Nuñez
2003 “Measuring the Impact of Minimum Wages: Evidence from Latin America”, NBER Working Paper Series, Banco Mundial.
- Maurizio, R.
2013 “Instituciones laborales y desigualdad: el impacto distributivo del salario mínimo en América Latina en el nuevo milenio”, Universidad Nacional de General Sarmiento y Conicet, Argentina.

- Mincer, J.
1976 "Unemployment Effects of Minimum Wages", *Journal of Political Economy*, vol. 84, n. 4
- Novick, Marta; Carlos Tomada, *et al.*
2007 *Tras la crisis: El nuevo rumbo de la política económica y laboral en Argentina y su impacto*, "Serie de Investigación", núm. 114, IIEL-OUT, Ginebra, Suiza.
- 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, núm. 111 (CWPE).
- Sánchez-Castañeda, Alfredo
2014 Los diez temas fundamentales de la reforma laboral, "Análisis", núm. 4, Fundación Friedrich Ebert, México.
- Santiago, Miguel
2011 *Los salarios en México, Análisis Político*, Fundación Friedrich Ebert, México, noviembre.
- Schmitt, John
2013 *Why Does the Minimum Wage Have no Discernable Effect on Employment?*, Center for Economic and Policy Research.
- Weller, J. y C. Toethlisberger
2011 "La calidad del empleo en América Latina", Serie "Macroeconomía del Desarrollo", núm. 110, Cepal, Santiago de Chile.

Fuentes electrónicas

- INEGI
2005- "ENOE Microdatos", disponible en INEGI, www.inegi.org.mx/, consultado el 21 de agosto 2014.
2012 [est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enoe/](http://inegi.org.mx/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enoe/)
- JPP
2014 "What You Didn't Miss", disponible en *The Economist*, www.economist.com/blogs/democracyinamerica/2014/05/minimum-wage, consultado el 3 de mayo de 2014.
- Laborsta
2010 Base de datos de la Organización Internacional del Trabajo, disponible en http://laborsta.ilo.org/default_S.html, consultada en enero de 2011.

Revistas

- Bensusán, Graciela y Luis Reygadas
2000 "Relaciones laborales en Chihuahua: un caso de abatimiento artificial de los salarios", *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 2, julio.
- Card, D.
1997 "Myth and Measurement: The New Economy of the Minimum Wage", Princeton University Press, Princeton.
- 1992 "Do Minimum Wages Reduce Employment? A Case Study of California, 1987-89", en *Industrial and Labor Relations Review*, núm. 46, pp. 38-54.
- Córdova, José

- 1991 "Diez lecciones de la economía mexicana", *Nexos*, núm. 158, México, febrero.
- Dube, Arindrajit, William Lester, y Michael Reich
2010 "Minimum Wage Effects Across State Borders: Estimates Using Contiguous Counties", *The Review of Economics and Statistics*, núm. 92, vol. 4, pp. 945-964.
- Fairris, D.; G. Popli y E. Zepeda
2008 "Minimum Wages and the Wage Structure in Mexico", *Review of Social Economy*.
- Katz, L. y A. Krueger
1992 "The Effect of the Minimum Wage in the Fast Food Industry", *Industrial and Labor Relations Review*, núm. 46, pp. 6-21.
- Lemos, Sara
2009 "Minimum Wages, Wage Dispersion and Employment: Evidence from the UK Wages Councils", *Industrial and Labor Relations Review*, núm. 47, pp. 319-29.
- 2008 "A Survey of the Effects of the Minimum Wage on Prices", *Journal of Economic Surveys*, vol. 22, núm. 1, pp. 187-212.
- Stigler, G. J.
1946 "The Economics of Minimum Wage Legislation", *American Economic Review*, vol. 36, núm. 3, junio, pp. 358-65.
- Wolf, M.
2014 "A More Equal Society Will Not Hinder Growth", *Financial Times*.