



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**EL SALARIO MÍNIMO EN MÉXICO 1994-2014. PROPUESTAS
PARA SU RECUPERACIÓN.**

TESIS

Que para obtener el título de
Licenciado en Economía

PRESENTA

Carlos Eduardo Mora Ramírez

DIRECTOR DE TESIS:

Mtro. Rafael Daniel Navarrete Hernández



Ciudad Universitaria, CDMX 2018



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

A mis padres, por apoyarme incondicionalmente a pesar de todos mis tropiezos, que fueron bastantes, me gusta aprender a la mala. Gracias a ellos pude atreverme, equivocarme y finalmente aprender ya que siempre supe que estarían ahí.

A mi familia, por ir más allá de lo que cualquier otra familia lo haría, con cariño, oportunidades y momentos agradables.

A mis amigos, que dificultaron mucho la decisión entre ocio y estudio, sacrifique un poco mi promedio pero gané amigos para toda la vida.

A aquellos maestros que me enseñaron, probablemente una de las lecciones más importantes, lo valioso que es un buen maestro. No mencionaré nombres ya que todos mis maestros me dejaron alguna lección y por ello les estoy profundamente agradecido.

Finalmente, a Eugenia, quien me motivó y apoyó para finalmente concluir este trabajo. Eres una inspiración y espero que algún día estés tan orgullosa de mí cómo yo lo estoy de ti.

Índice

Introducción.....	4
Capítulo 1. El salario mínimo. Historia y teoría	
1.1 Introducción.....	6
1.2 Origen del salario mínimo	7
1.3 Enfoques teóricos acerca del salario mínimo.....	18
1.4 Evidencia empírica acerca del salario mínimo.....	28
1.5 Marco macroeconómico.....	33
Capítulo 2. Situación del salario mínimo en México	
2.1 Introducción.....	40
2.2 El Porfiriato y la creación de la figura del salario mínimo en México...	41
2.3 La evolución del salario mínimo. 1934-1993.....	43
2.4 Evolución del salario mínimo 1994-2014.....	65
Capítulo 3. Propuestas de recuperación del salario mínimo en términos reales	
3.1 Introducción.....	91
3.2 Propuesta 1: Aumento del salario mínimo de acuerdo con lo que estipula la Constitución.....	93
3.3 Propuesta 2: Aumento del salario mínimo de acuerdo a la tasa de dependencia.....	96
Conclusiones.....	100

Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo principal hacer un análisis de la evolución, o mejor dicho, del estancamiento del salario mínimo (en términos reales) en México para el periodo de 1994 a 2014. El análisis pretende, en primer lugar, entender y explicar las causas del comportamiento tan particular del salario mínimo en esos años (estancamiento); y segundo lugar, argumentar a favor de las propuestas que se han presentado recientemente para incrementarlo.

La estructura del trabajo, el cual se compone de tres capítulos es la siguiente: en el primer capítulo se aborda la investigación teórica acerca del salario mínimo, una revisión histórica de sus antecedentes, una revisión empírica de la investigación reciente acerca del salario mínimo, y para concluir un marco macroeconómico keynesiano en el cual se destacan las bondades del crecimiento impulsado por el consumo y la demanda agregada; el segundo capítulo aborda primero la evolución de la variable a largo plazo, y continua haciendo énfasis en la época de 1994-2014, fecha principal de estudio del trabajo; finalmente el tercer capítulo ofrece ejemplos del valor que el salario mínimo debería tener a manera de alcanzar niveles básicos de vida.

El trabajo hace una revisión extensa de la literatura del tema (salario mínimo) analizándolo tanto teóricamente como empíricamente, además de hacer una investigación de la variable en cuestión, así como del entorno económico en el que fue evolucionando para ofrecer una visión de largo plazo y de amplio alcance. Además de apoyarse de estadísticas económicas para ofrecer un mayor sustento.

La hipótesis que sustenta el trabajo es que el incremento al salario mínimo no tiene los efectos negativos que se le tienden a asociar, y, por el contrario, puede tener consecuencias positivas. Además de que los salarios, en específico el salario mínimo, ha sido una variable que, a lo largo del tiempo, ha sido castigado en función de alcanzar otros propósitos de política económica, ya sea la imposición de un salario máximo durante la Peste Negra en Inglaterra o el uso de la deflación salarial para otorgarle competitividad a un sector exportador como se hace en México hace tiempo. Es importante señalar que, usando modelos económicos simplistas se había descartado (hasta hace poco) tener una mayor injerencia en esta variable. Por lo que es prudente cuestionar los efectos negativos que se le asocian: mayor desempleo e inflación.

Para sustentar la hipótesis, el trabajo se apoya en un análisis histórico de largo plazo para entender cómo se fueron desarrollando los antecedentes al salario mínimo y las causas que lo impulsaron. Con el mismo objetivo se presenta un sustento teórico, a partir de la exploración de modelos de oferta y demanda cada vez más complejos. La relación negativa que existe entre el salario mínimo y el empleo, que se deriva de un análisis de mercado perfecto de la oferta y demanda de trabajo, cambia cuando se contrasta con estudios empíricos al respecto. Estos estudios evidencian que, en la realidad, los efectos de un incremento al salario mínimo pueden no tener efectos negativos, sino neutrales e incluso positivos.

Además se ofrece una perspectiva macroeconómica sobre tema, y se explica cómo, a través del incremento de la demanda, siguiendo un modelo keynesiano, el aumento al salario mínimo puede tener un efecto positivo en el producto.

La revisión de la evolución del salario mínimo en México para el periodo ampliado desde tiempos de la revolución a 1993 se realiza para contrastarlo con el periodo específico de este estudio. Este análisis comparativo demuestra cómo el periodo que el trabajo analiza - 1994 a 2014- es inusual en términos históricos.

Puesto que el trabajo pretende demostrar, o al menos cuestionar, los efectos negativos asociados al incremento del salario mínimo, en la parte final se ofrecen dos propuestas para su incremento, tomando como base el artículo 123 de la Constitución Mexicana.

Capítulo 1. El salario mínimo. Historia y teoría

“Ninguna sociedad puede ser próspera y feliz, cuando la mayor parte de sus miembros son pobres y miserables. Es, por añadidura, equitativo que quienes alimentan, visten y albergan al pueblo entero participen de tal modo en el producto de su propia labor que ellos también se encuentren razonablemente alimentados, vestidos y alojados.”

Adam Smith (Investigación sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones, 1997 [1776]; pp: 76)

1.1 Introducción

Los salarios han formado parte de la discusión en materia económica prácticamente desde la concepción de la disciplina. Sus efectos, determinantes, comportamiento, evolución, son objeto de debate. Es un tema con opiniones encontradas y que ha sido ampliamente estudiado, sin embargo, la literatura correspondiente al salario mínimo es menos extensa, probablemente por su relativa novedad ya que, el primer salario mínimo formal se estableció en 1894 y no es sino hasta la década de los noventa (del siglo pasado) que la literatura al respecto comenzó a desarrollarse y a encontrar efectos que no se habían contemplado previamente.

El presente capítulo contiene una revisión histórica de los antecedentes del salario mínimo. Se pretende ofrecer una visión extensa de su evolución y de los motivos que se encuentran detrás de su creación (o la de sus antecesores) teniendo siempre en cuenta el contexto histórico en el que se desarrollaron. La revisión histórica se enfoca en los antecedentes y no en su evolución como una legislación formal, debido a que los antecedentes son un tema menos estudiado y el análisis como legislación formal será desarrollado en el caso del país de estudio –México– en el capítulo posterior.

El trabajo analiza la teoría económica para explicar los efectos de la legislación de un salario mínimo, partiendo del modelo neoclásico estándar; se remarcan sus limitaciones y se estudian modelos más complejos que admiten efectos positivos que contradicen a la teoría económica convencional. En seguida se hace una revisión de los principales estudios empíricos al respecto y un resumen de numerosos trabajos que investigan los efectos del salario mínimo en el mundo real. Con esto se pretende mostrar cómo ha

evolucionado el estudio en la materia de salarios mínimos en el mundo. La gran cantidad de estudios que se han realizado sobre los salarios mínimos en los últimos años demuestra que se ha convertido en un tema de gran importancia para el análisis económico lo que justifica la pertinencia de este trabajo

En la parte final del trabajo se presenta un estudio de los efectos de un aumento al salario mínimo en un marco macroeconómico siguiendo un modelo de oferta y demanda agregada keynesiano explicando cómo puede influir en aspectos como la demanda agregada y posteriormente el producto como un determinante del crecimiento económico.

1.2 Origen del salario mínimo

1.2.1 Babilonia

El primer antecedente que existe de un salario mínimo se remonta hacia el 1750 a. C. y apareció en lo que hoy se conoce como la cuna de la civilización: Mesopotamia. Esta civilización fue pionera en muchos aspectos: desarrolló la irrigación, clave para la transformación de sociedades nómadas a sedentarias; la invención de la escritura cuneiforme, uno de los primeros sistemas de escritura, además de la primer gran obra literaria de la historia, la Epopeya de *Gilgamesh*; así como avances importantes en matemáticas y astronomía, entre otros.

Resulta lógico que una de las civilizaciones más avanzadas de su época necesitara de un complejo sistema de reglas o leyes para poder funcionar. Si bien, el famoso principio de “*ojo por ojo, diente por diente*”¹, conocido como la Ley del Talión, resulta uno de los pasajes más conocidos del Código de Hammurabi, la realidad es que el Código, compuesto por 282 leyes, trataba una gran cantidad de temas que iban desde lo penal hasta lo económico, y es precisamente en esta parte donde aparece el principio precursor de un salario mínimo establecido como una ley.

¹ Código de Hammurabi. 196. “Si un hombre sacó el ojo de otro hombre, su ojo será sacado”.

El Código establecía los salarios exactos que se debían de pagar por llevar a cabo determinados trabajos, por lo que en esencia se constituía como un salario mínimo y un salario máximo. Estos son algunos ejemplos de lo que estipulaba el Código:

239. Si un hombre contrata un barquero, le pagará 6 kures de cebada por año.

257. Si un hombre contrata a un agricultor, le pagará 8 kures de cebada al año.

258. Si un hombre contrata a un boyero, le pagará 6 kures de cebada al año.

261. Si un hombre contrata a un ganadero para que lleve a pastar reses u ovejas, le pagarán 8 kures de cebada al año.

La noción de establecer un salario mínimo o máximo, dependiendo de la interpretación que se le quiera dar puede parecer simplista; sin embargo, la posibilidad de que los salarios tuvieran relación con la productividad no puede descartarse, muestra de ello es la ley 273, que establece que: *si un hombre contrata un peón, le pagará, desde comienzo de año² hasta el quinto mes, 6 granos de plata al día; desde el sexto mes hasta fin de año, le pagará 5 granos de plata al día.* Lo cual refleja claramente que el salario que se establecía en el Código estaba ligado al esfuerzo realizado, puesto que los meses en los que se pagaban 6 granos, a diferencia de aquéllos en los que se pagaban 5, coincidían con los meses más calurosos y por lo tanto en los que el trabajo era de mayor exigencia (Nagarajan, 2011).

La legislación acerca del salario, que es el primer antecedente de un salario mínimo, tratada en el Código de Hammurabi, sirve para mostrar que el tema no sólo es vigente, sino que ha estado presente desde los primeros intentos del hombre por establecer sociedades con mayor orden y complejidad.

1.2.2 La Peste Negra y el salario máximo .

La Peste Negra que brotó a fines de la Edad Media – siglo XIV- fue una pandemia de gran alcance que afectó a Europa, el Medio Oriente y Asia, trajo como consecuencia la muerte de gran parte de la población, así como la transformación de la vida en esa época.

² Los meses de abril a agosto

A mediados del siglo XIV, la pandemia originada en Asia Central y que se cree que se propagó por la Ruta de la Seda hacia Europa, mató a entre el 60 y el 65 % de la población que pasó de 80 millones a sólo 30.

El presente trabajo se enfoca en el estudio de los efectos de esta pandemia en Inglaterra donde la consecuencia, de mayor relevancia para esta investigación, es la aplicación de una forma de salario máximo que se estableció una vez que cedió la plaga.

La calidad de vida en la Inglaterra de la Edad Media no era particularmente bondadosa para los siervos que a menudo se encontraban sujetos a la voluntad del señor feudal, que podía impedirle entre otras cosas unirse a la milicia o a la religión secularizada, dos oficios que le daban la oportunidad de progresar. Su descendencia también se encontraba sujeta a las restricciones; sus hijas no podían casarse sin permiso fuera de su lugar de nacimiento, mientras que los hijos tenían la misma restricción para laborar fuera de su lugar de origen. Los siervos estaban arraigados por ley a su lugar de nacimiento³, lo cual impedía que pudieran buscar salarios más altos o mejores oportunidades.

La Peste Negra llegó al puerto de Dorsetshire, Inglaterra, en agosto de 1348 de donde se expandió hacia el resto de Inglaterra y Escocia, acarreado las mismas secuelas que en la Europa continental: la muerte de casi dos tercios de la población. Una de las consecuencias inmediatas fue la escasez de trabajadores para recolectar las cosechas, de las que dependían los terratenientes. La falta de trabajadores fue tan grave que las cosechas a menudo se pudrían, el ganado vagaba libremente por los campos ingleses por la falta de pastores y los terratenientes se quedaban sin siervos que atendieran sus necesidades.

Los trabajadores que sobrevivieron pudieron, en consecuencia, demandar salarios y condiciones más favorables. Las demandas salariales llegaron a ser tres veces mayores a los salarios que se pagaban antes de la plaga; el efecto inmediato de la Peste Negra en los salarios fue de un aumento de 101% (Clark, 2005), así como una mejora considerable en los términos en los que se llevaban las negociaciones entre los siervos y

³ Estatuto de Cambridge, 1388.

sus lores. La pandemia entonces sirvió para comenzar a emancipar a los siervos que sobrevivieron (Rogers, 2001). Adicionalmente comenzó a transformarse la forma en que se trabajaba el campo en Inglaterra, pasando de la agricultura arable a la pastoril, que era menos intensiva en trabajo.

En respuesta a la situación que se estaba desarrollando en Inglaterra, el rey Eduardo III, rico terrateniente él mismo, que también dependía del trabajo de sus siervos, proclamó la Ordenanza de los Trabajadores en 1349, en la que se estipulaba que no se podían pagar salarios por encima de los que tradicionalmente se pagaban antes de la plaga, bajo pena de castigo. En esencia estableció un salario máximo y se incluyeron grandes penas para los siervos que se rehusaran a trabajar con los salarios acostumbrados previos a la plaga. La Ordenanza, sin embargo, fue poco exitosa puesto que la escasez de trabajo forzaba a los terratenientes a aceptar las condiciones que sus siervos les imponían, o correr el riesgo de que sus cosechas y ganado se desperdiciaran.

Para el año de 1351 el Parlamento inglés creó el Estatuto de Trabajadores, que actualizaba la Ordenanza, endureciendo las penas por rehusarse a trabajar o pagar por el trabajo con salarios mayores a los establecidos en el Estatuto. Algunas de las cláusulas que contenía eran las siguientes:

- (1) Ninguna persona por debajo de los 60 años, sea siervo o hombre libre, podrá negarse a trabajar por un salario que sea similar a aquel del veinteavo año de reinado del rey; considerando que la expectativa de vida en esa época para las mujeres era de 29 años y para los hombres de 28 años (Mellinger, 2006), la medida forzaba a trabajar a prácticamente toda la población independientemente de si así lo deseaban.*
- (2) Los trabajadores que renuncien a su contrato serán encarcelados.*
- (3) Cualquier exceso de salarios pagados o recibidos podrá ser apropiado por el rey.*

Las medidas impuestas no sólo eran draconianas, sino también ineficientes, puesto que los siervos mantuvieron sus demandas de salarios mayores y los terratenientes

encontraron la forma de burlar el Estatuto para evitar ser castigados, compensando a los siervos de alguna otra manera que no fueran salarios, generalmente con pagos en especie. Aun considerando los sustitutos de pago, los salarios aumentaron durante el periodo en que se instauró el Estatuto, lo que iba en contra de una ley que “*se creó en interés de aquellos que empleaban trabajo, y que, por lo tanto, deseaban mantenerlo barato*” (Rogers, 2001).

Eventualmente, a medida que la población crecía, los salarios regresaron a niveles normales y con ello la prosperidad que habían alcanzado los siervos se fue erosionando poco a poco de nuevo. Con la excepción del periodo inmediatamente posterior a la Peste Negra y el shock de población que significó, los estándares de vida para los granjeros o siervos permanecieron casi iguales entre el siglo XIII y el XIX, a pesar de que la población creció casi 4 veces en ese periodo. De aquí se puede inferir una economía Maltusiana, donde se observa que las ganancias en productividad agrícola no conducen a una elevación sostenida de la calidad de vida, sino a un aumento de la población. El incremento de productividad industrial, como el que se dio en la Revolución Industrial, tampoco conduce a una mejoría en la calidad de vida de los trabajadores, e incluso se puede observar una disminución en sus salarios y calidad de vida previo a los movimientos sociales que obligaron a regular el trabajo en las fábricas.

A pesar de que el propósito del salario máximo en Inglaterra no se cumplió, y que tuvo que ocurrir un evento tan catastrófico (la muerte de al menos 50% de la población) para que se incrementaran de modo significativo los salarios de los siervos, la regulación sentó bases para establecer controles sobre los salarios, que más adelante fueron usadas para establecer salarios mínimos. Una enmienda al Estatuto de Trabajadores de 1389 vinculó los salarios con los precios de la comida, creando el primer antecedente de un “*living wage*” (Mihm, 2013).

La regulación en cuanto a salarios en Inglaterra, que estaba a cargo de “*justices of the peace*”, se mantuvo bajo la misma línea de establecer salarios máximos hasta 1604, año en que se introdujo el primer salario mínimo en la industria de textiles. Además se estableció que los empleadores de dicha industria formaran parte de la “*justices of the peace*”. Si bien es un hecho aislado, es un primer reconocimiento de que la balanza se

había volteado a favor de los empleadores una vez más, cuando el efecto de la Peste Negra pasó.

Los parlamentos establecidos durante el reinado de los Tudores, en los cuales se encontraba la “*justices of the peace*”, mostraron un mayor interés en proteger a los empleadores frente a las demandas excesivas por parte de los trabajadores, que en proteger a éstos de ser explotados (Birnie, 2006). Lo anterior tiene su explicación en la conformación social de las “*justices of the peace*”, ya que, por ley cualquier miembro que formara parte debía ser hombre prominente y propietario (Morris, 1946), por lo que los trabajadores tenían nula o muy poca injerencia en decisiones que afectaban su propio interés. Aún más, las leyes laborales inglesas del momento prohibían categóricamente las uniones de trabajadores que tuvieran como objetivo pedir mejoras salariales.

A medida que Europa, y especialmente Inglaterra, transitaban del feudalismo al capitalismo, las ideas del *laissez faire* se aceptaban cada vez más. Se comenzó a repeler los Estatutos de Trabajadores y lo que implicaba, entre ello, los controles a los salarios tanto máximos como mínimos. Es importante destacar la opinión del más importante de todos los economistas liberales: Adam Smith. *La Riqueza de las Naciones* de Smith se identifica generalmente como la obra cumbre del liberalismo económico. Sin embargo, es posible ver que esta obra es mucho más que eso. Smith demuestra un conocimiento profundo de la disparidad de las relaciones laborales de su época. Sobre la forma en la que se realizaban las negociaciones salariales, Smith sostiene lo siguiente:

“En todas partes, el nivel de los salarios corrientes depende del contrato usualmente hecho entre ambas partes cuyos intereses no son, de ninguna manera, los mismos. Los trabajadores desean obtener lo máximo, los amos dar tan poco como sea posible.

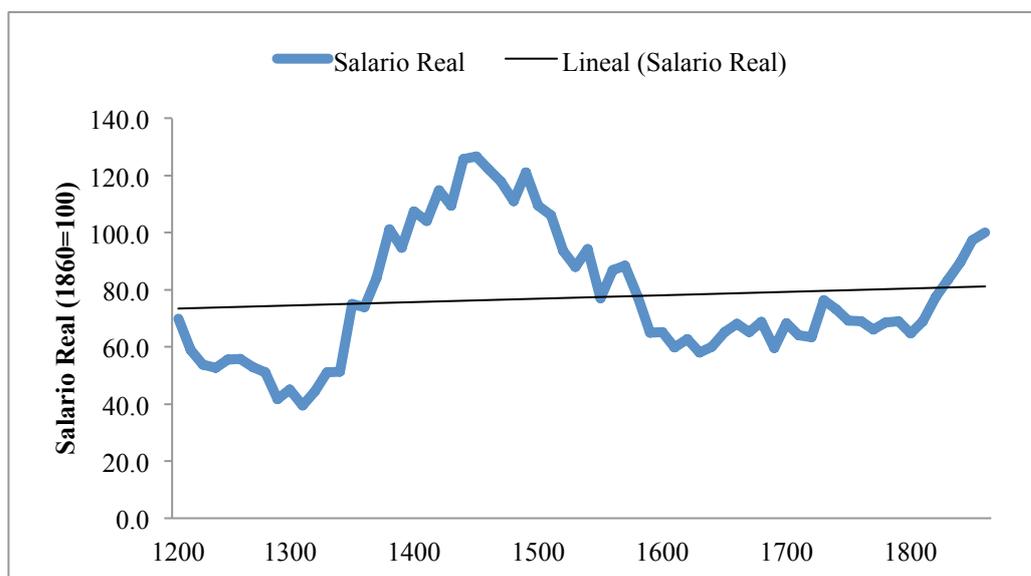
Sin embargo, no es difícil prever cuál de las dos partes, en todas las ocasiones normales, tendrá ventaja en la disputa y forzar a la otra parte a un acuerdo con sus condiciones. Los amos, siendo inferiores en número, pueden acordar entre ellos mucho más fácilmente; y las leyes y las autoridades autorizan, o al menos no prohíben, esos acuerdos, mientras prohíben los de los trabajadores. En esta clase de disputas, los amos pueden sostenerse mucho más tiempo. Muchos trabajadores no pueden subsistir

una semana, pocos pueden subsistir un mes, y raro es el que puede subsistir todo un año sin un empleo. A largo plazo, quizás el trabajador sea tan necesario a su amo como su amo a él; pero esta necesidad no es tan inmediata.” (Smith, 1997; pp: 65)

Smith parece identificar perfectamente el problema con una negociación salarial “de mercado”, puesto que unos agentes (trabajadores) se encuentran en una posición de gran desventaja frente a los otros (amos, capitalistas, etc.), y por ello es natural, que los salarios partan a la baja en las negociaciones. Por lo tanto, se puede decir que esta interacción entre agentes en el libre mercado podía conducir a resultados desfavorables, o al menos inequitativos.

Una de las bondades de analizar la economía inglesa es que existe un gran número de registros de diferentes estadísticas económicas, por lo que es posible realizar el cálculo de los salarios reales para un periodo muy extenso.

Gráfica 1. Salarios reales en Inglaterra, 1209-1869



Fuente: Elaboración propia con base en datos Clark (2005)

La gráfica abarca casi siete siglos de salarios en Inglaterra y permite corroborar el hecho de que los salarios sufren variaciones menores a menos que se presenten “shocks” importantes como lo fue la Peste Negra en el siglo XIV, cuyos efectos se resintieron hasta el siglo XV. Sin embargo, hay un hecho que resulta aún más destacable: el salario real que existía en el año de 1800 es prácticamente el mismo que prevalecía en 1209, lo

cual significa que en casi 600 años los salarios tuvieron grandes fluctuaciones tanto al alza como a la baja, pero finalmente regresaron a los mismos o muy similares niveles que existían a principios del siglo XIII. Lo anterior, muestra que, en el largo plazo, el bienestar de los trabajadores (medido por el salario real) no mejoró o lo hizo de manera muy modesta en el periodo analizado.

Una explicación para esta aparente “tasa natural” del salario, la cual probablemente se encontraba alrededor de la tasa Ricardiana de la Ley de hierro de los salarios⁴, se puede dar por la forma de negociar los salarios (si se puede decir que es una negociación) puesto que la balanza estaba claramente inclinada a un lado. Al respecto Smith comenta lo siguiente:

“Los amos están siempre y en todas partes en una especie de tácita, pero constante y uniforme combinación, para no elevar las ganancias del trabajo por encima de su tasa real. Violar esta combinación es, en todas partes, la acción más impopular, y una suerte de reproche al amo entre sus vecinos y sus iguales. Nosotros pues, rara vez oímos hablar de esta combinación, porque es el estado normal, e incluso podríamos decir, el estado natural de las cosas, de las que rara vez se suele hablar. Los amos, también, a veces se combinan para hacer caer los salarios por debajo incluso de su tasa natural.” (Smith, 1997; pp: 65)

En el contexto apropiado, la siguiente cita tiene gran relevancia para esta investigación, cuando Smith habla del nivel básico que deberían tener los salarios:

“Cada hombre debe vivir de su trabajo, y sus salarios deben al menos ser suficientes como para mantenerlo a él. Debe incluso en muchas ocasiones ganar algo más, pues de otro modo sería imposible para él mantener una familia [...].” (Smith, 1997; pp: 66)

La importancia de esta afirmación reside en el hecho de que proviene de uno de los economistas liberales más reconocidos, el mismo que afirmó la existencia de una “mano invisible” y sostuvo la idea de que la suma de egoísmos es lo que pone un plato de

⁴ Se refiere a una “tasa natural” del salario correspondiente a las necesidades básicas de subsistencia de los trabajadores.

comida en nuestras mesas⁵. Incluso Smith reconoce que el trabajo debe al menos asegurar la manutención del trabajador y sus dependientes económicos, lo que podría interpretarse como un buen deseo de un economista sensato; sin embargo, en el contexto adecuado (el que se pretende se haya dado) observamos que Smith tenía un conocimiento profundo de lo que implicaban las relaciones laborales en su momento, así como de las grandes diferencias en los agentes que se “sentaban en la mesa de la negociación” e incluso de la capacidad de un agente de imponer tasas por debajo de su nivel natural. De aquí se infiere que este gran economista liberal podría no sólo ver con buenos ojos una regulación en materia de un salario de subsistencia o mínimo, sino que incluso pudo (aunque no explícitamente) haberlo apoyado.

No sólo los pensadores liberales de la época discutían la importancia de los estándares mínimos de vida de los trabajadores. Las propuestas y experimentos que Thomas Percival (1784), Robert Peel (1802) y Robert Owen (1815) llevaron a cabo, representaron el principio de un “mínimo nacional” en los estándares de vida, el cual debía ser prescrito por la comunidad y asegurado por la ley para cada ciudadano (Hutchins, et. al, 1911).

Sin embargo, la liberalización de la economía continuó su trayectoria y se eliminaron muchas de las barreras al libre mercado. Este proceso coincidió con la Revolución Industrial, que expandió las fronteras de la producción a niveles jamás imaginados previamente. En ese momento el trabajo pasó del campo a las ciudades, los granjeros se convirtieron en obreros y el cambio tecnológico y la innovación se desarrollaron a pasos agigantados.

Pero aun con todos los cambios que se generaron, los salarios y las condiciones de vida de la mayoría de los obreros parecieron no tener mejoras significativas (Allen, 2007), e incluso, las condiciones de trabajo pudieron haber empeorado para las personas que migraban del campo a la ciudad y se veían forzadas a vivir en “*slums*” poco higiénicos, con jornadas de trabajo extensas y donde los niños se veían obligados a trabajar. Por lo que no es extraño que movimientos laborales germinaran en el Europa a mediados del siglo XIX.

⁵ No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés

La raíz del problema parecía encontrarse en la visión que los patrones tenían del trabajo: los empleadores se regían por el axioma de que los salarios debían mantenerse al nivel más bajo posible, siguiendo la idea del “fondo salarial”⁶. Este concepto se fue flexibilizando hacia 1870 cuando las organizaciones de trabajadores comenzaron a ser un agente importante en el mundo industrial (Hobsbawm, 1977).

1.2.3 Rerum Novarum y el primer salario mínimo

En 1891 el Papa León XIII retomó el concepto de los salarios, en la carta abierta que mandó a los católicos del mundo, conocida como *Rerum Novarum*⁷, en la que abordó el tema de la condición de la clase trabajadora. La encíclica sostenía que en esa época de expansión industrial y grandes avances en el campo de la ciencia; de cambios en las relaciones entre amos y trabajadores, y de grandes disparidades entre las grandes fortunas de algunos titanes industriales y la pobreza de la masa de la clase trabajadora, era necesario encontrar alguna solución. Para el Papa, la solución se hallaba en retomar el concepto medieval del salario de subsistencia o “*living wage*”. León XIII reconocía la libertad en las negociaciones entre privados (él mismo era un defensor de la propiedad privada), pero identificó, al igual que muchos otros antes que él, dos cuestiones importantes: la primera fue que la disparidad entre los dos agentes que negocian un contrato salarial es muy grande, y la segunda que el trabajo debía asegurar un estándar mínimo de vida.

“Pase, pues, que obrero y patrono estén libremente de acuerdo sobre lo mismo, y concretamente sobre la cuantía del salario; queda, sin embargo, latente siempre algo de justicia natural superior y anterior a la libre voluntad de las partes contratantes, a saber: que el salario no debe ser en manera alguna insuficiente para alimentar a un obrero frugal y morigerado” (Leo XIII, 1891).

Tanto en Nueva Zelanda como en Australia, países con un gran número de católicos y de trabajadores agraviados, causó un gran impacto la Encíclica de León XIII, ya que en estos países se estableció el primer salario mínimo a finales del siglo XIX. Inicialmente

⁶ Los salarios de los trabajadores se determinan por la razón de capital a la población de trabajadores disponibles.

Salario = (Capital/Población) siendo el capital un monto fijo.

⁷ Latín para Cambio Revolucionario.

fue impulsado por los católicos australianos, quienes pedían salarios que permitieran a los trabajadores sostenerse ellos y a sus familias. Posteriormente fue usado como método para resolver conflictos industriales. En el Acta para la Conciliación y Arbitraje Industrial de Nueva Zelanda (1894) fue otorgada la capacidad de fijar salarios mínimos que fueran vinculantes para todos los trabajadores de la industria donde la disputa había tomado lugar (Starr, 1981).

Las primeras leyes de salarios mínimos genuinas se establecieron en las provincias de Victoria (1894) y Nueva Gales del Sur (1895). En ellas se establecía que todos los trabajadores empleados por el gobierno debían por ley recibir un salario de al menos 7 chelines al día. Para 1896 se habían implementado las primeras “juntas de salarios”, cuyo propósito era eliminar los salarios de explotación. Más adelante, el apoyo a las leyes de salarios mínimos se fue extendiendo a nuevas provincias e industrias, de tal manera que, para 1911, casi todas las provincias contaban con “juntas de salarios”.

Estos países sentaron las bases y popularizaron la idea de los salarios mínimos, que en las primeras décadas del siglo XX se extendería alrededor del mundo. En Inglaterra se adoptó la legislación de un salario mínimo a un número limitado de industrias (4) en 1909; para 1926 se había expandido a casi 40. En Europa se adoptaron de igual manera salarios mínimos para trabajadores domésticos. Algunos de esos países fueron Francia (1915), Austria (1918), Alemania (1923), España (1926) y Bélgica (1934). En Estados Unidos la legislación se implementó en 1912 en alrededor de 9 estados y estaba enfocada a la protección de mujeres y niños; para 1923 el número había crecido a 23 estados. Canadá aprobó una legislación similar entre 1917 y 1920, cuando 7 de 9 provincias pasaron leyes al respecto.

En América Latina se desarrolló un interés especial por la legislación en materia de salarios mínimos. En México en el año 1917, cuando el periodo más álgido de la Revolución Mexicana había pasado, se promulgó la Constitución de 1917, que dotaba al poder ejecutivo de una gran cantidad de atribuciones para desarrollarse en los años posteriores a la Revolución, entre ellas, el importante artículo 123 fracción VI, que establece:

“El salario mínimo que deberá disfrutar el trabajador será el que se considere suficiente, atendiendo las condiciones de cada región, para satisfacer las necesidades normales de la vida del obrero, su educación y sus placeres honestos, considerándolo como jefe de familia...”

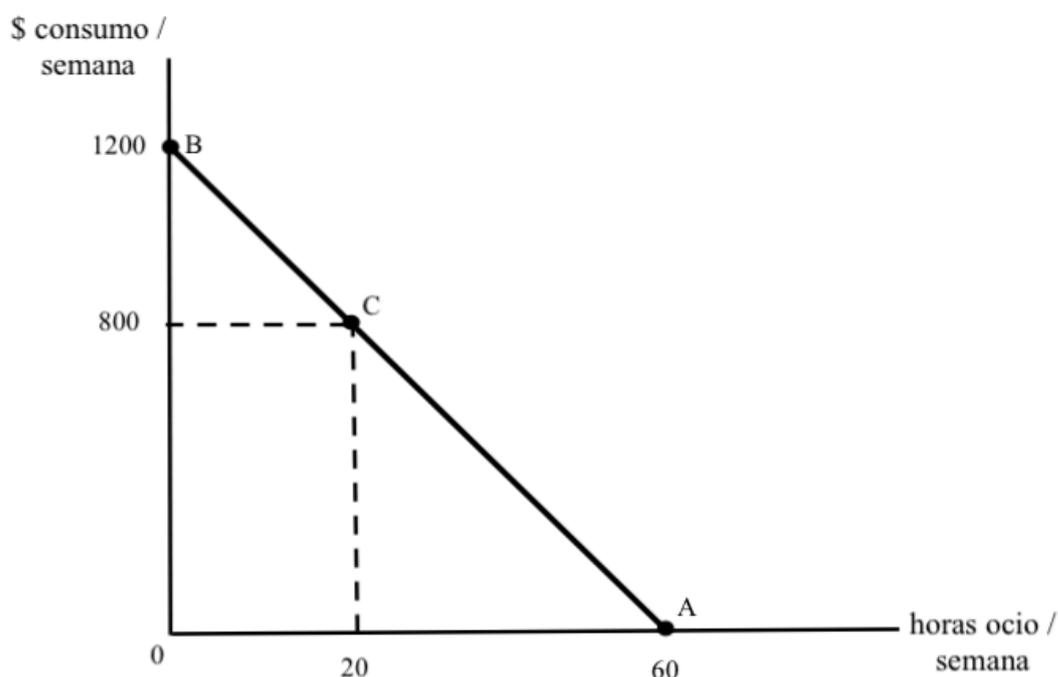
Dicha disposición constitucional fue la primera de su tipo en reconocer explícitamente la responsabilidad del Estado en asegurar estándares mínimos de vida (Starr, 1981), además de ser una de las legislaciones laborales más progresistas de su época (Moreno-Brid y Ros, 2010), ya que incluía el derecho a formar sindicatos, días laborales de 8 horas, semana laboral de 6 días, restricciones al trabajo de menores, y asegurar que el salario se pagara en moneda de curso legal. Posteriormente Argentina (1918), Cuba (1934) y Brasil (1938) introducirían legislaciones de amplio espectro similares.

1.3 Enfoques teóricos acerca del salario mínimo

1.3.1 Costo de oportunidad y la oferta de trabajo

Para explicar el modelo neoclásico en los mercados de trabajo es importante entender las motivaciones de la oferta de trabajo y el primer punto que se debe remarcar es que el trabajo –para este modelo- es un bien como cualquier otro. Por eso, el análisis que se utiliza para determinar la elección entre dos bienes, digamos naranjas y manzanas, se aplica para ilustrar las decisiones entre el trabajo y el ocio. Cuando se hace la elección entre naranjas y manzanas, existe una restricción presupuestaria, que es una cantidad fija de dinero; cuando se hace la elección entre trabajo y ocio la restricción es una cantidad fija de tiempo, el cual se puede dedicarse al primero o al segundo.

Gráfica 2. Opciones entre consumo y ocio de un trabajador



Fuente: Nechyba, 2011

Asumiendo que las horas disponibles para dedicar ya sea al ocio o al trabajo son 60 horas a la semana y que cada hora de trabajo se paga a 20 pesos, podemos construir el diagrama anterior. Donde el punto A ilustra el dedicar las 60 horas disponibles al ocio, sin obtener ningún peso para consumir. Por otro lado, el punto B muestra el caso opuesto, donde se elige trabajar todas las horas disponibles y así obtener 1200 pesos extras para consumir a la semana. Entre estos dos puntos se puede trazar una recta, la cual refleja todas las combinaciones de trabajo / ocio disponibles. Por ejemplo, se puede elegir una combinación menos extrema como el punto C, donde se tienen 20 horas de ocio y 800 pesos para consumir a la semana. De aquí extraemos el concepto de costo de oportunidad⁸, el cual sería de 20 pesos por cada hora de ocio, es decir, cada hora de ocio le cuesta al individuo que vive en el mundo del “Diagrama 1” 20 pesos, ilustrado por la pendiente que tiene la recta.

Las curvas de oferta simplemente son una representación gráfica del proceso mediante el cual un individuo decide ofertar su trabajo en el mercado a diferentes salarios. La elección surge de la decisión del individuo acerca de cómo utilizar sus horas disponibles

⁸ El costo de oportunidad de cualquier cosa es la siguiente mejor alternativa que uno deja de hacer por realizar dicha acción

para ocio / trabajo. Es decir, cuánto de ese tiempo lo consume en el ocio y cuánto lo convierte en el consumo de otros bienes por medio de vender ocio o trabajar (Nechyba, 2011).

El costo de oportunidad será un concepto de gran importancia puesto que va a explicar cómo los trabajadores toman la decisión de trabajar. Sin embargo, se puede discutir que para el caso de los trabajadores, especialmente aquéllos que perciben el salario mínimo, la decisión de trabajar puede tener otros factores de motivación más allá de un análisis económico simple de costo de oportunidad; incluso se puede argumentar que no es en esencia una decisión económica, sino más bien una de supervivencia puesto que, de no percibir dicho ingreso, lo más probable es que no pudiera satisfacer incluso sus necesidades más básicas. Inclusive, como este trabajo mostrará posteriormente, en México tomando la “decisión” de aceptar el salario mínimo, este no es suficiente para satisfacer las necesidades básicas de una persona⁹.

1.3.2 Modelo neoclásico estándar

Todos los estudiantes de economía en algún momento de nuestra formación nos familiarizamos con el modelo de competencia perfecta o de libre mercado. Este modelo se estudia en los cursos iniciales. Cualquier modelo es una representación simplificada de la realidad, pero en este caso es una representación tan simple que podemos considerarla irreal. Los principales supuestos que lo rigen son:

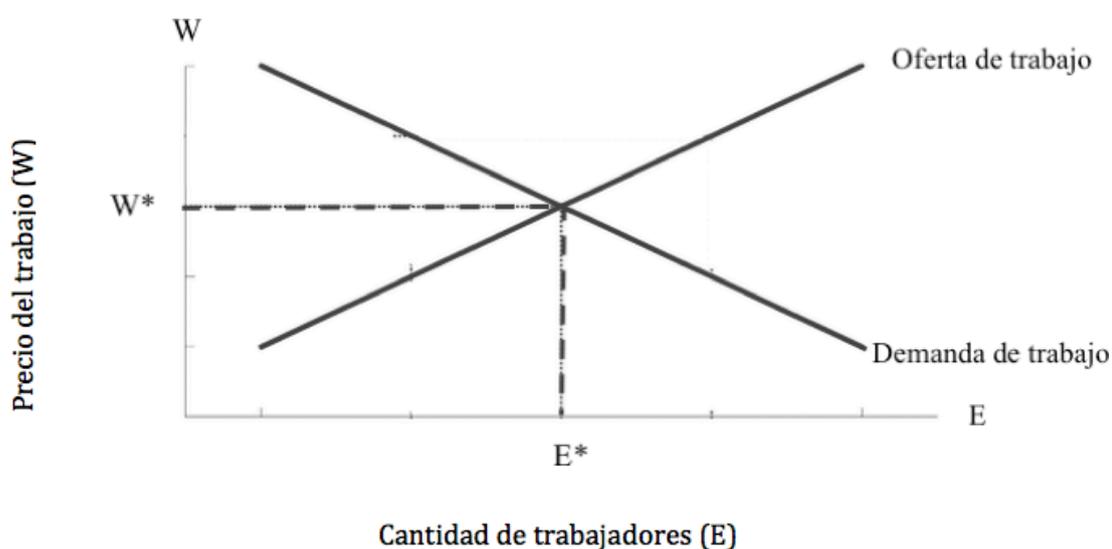
- 1) El bien en cuestión debe ser homogéneo, es decir que el bien que se analiza debe ser exactamente igual.
- 2) Debe haber un gran número de demandantes y oferentes. Al existir esta condición se dice que ambos agentes son tomadores de precios, puesto que ninguno tiene el poder suficiente para fijar un precio determinado.
- 3) No existen barreras para la entrada y salida, cualquier agente puede, en su búsqueda de maximizar su beneficio, salir de un mercado y entrar a otro.
- 4) Información perfecta, todos los agentes tienen conocimiento de precios, beneficios, etc.

⁹ Medido con la canasta básica de Coneval

- 5) Los agentes son maximizadores, es decir se produce en el punto donde los costos marginales se igualan con el beneficio marginal.

A partir de los supuestos mencionados y de la construcción de las curvas de demanda y oferta se obtiene la representación gráfica del modelo, con el cual el economista en los primeros pasos de su formación comienza a analizar la interacción de diferentes agentes en el mercado.

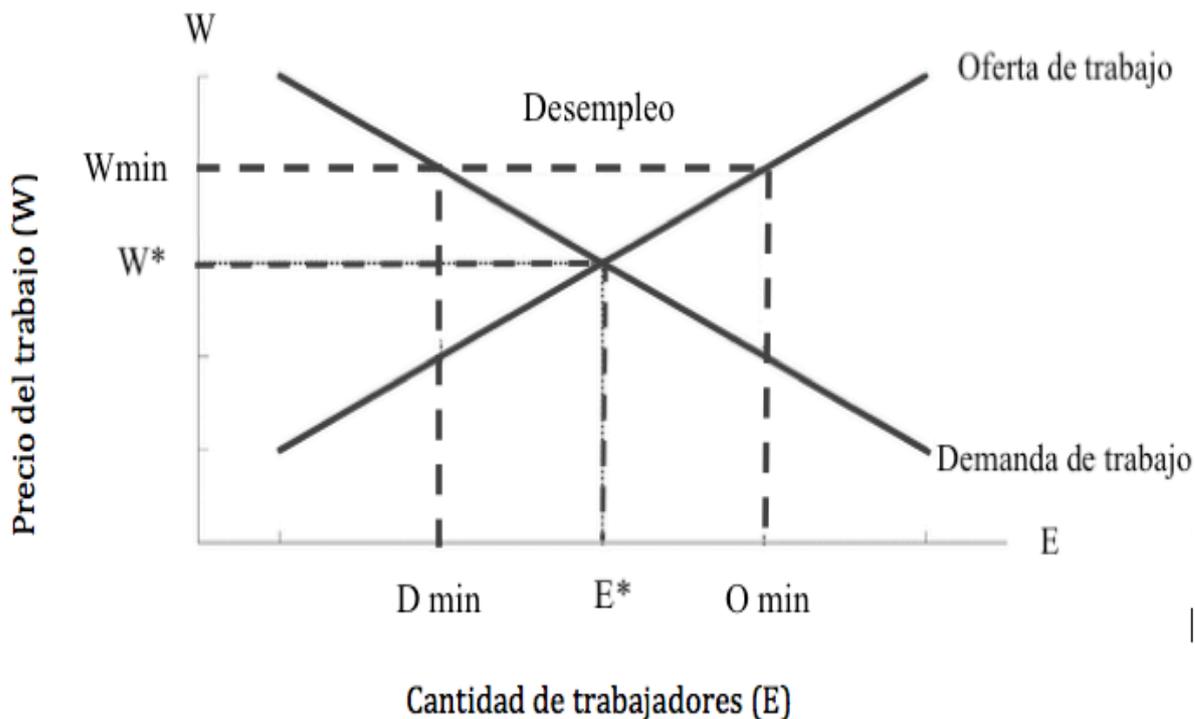
Gráfica 3. Mercado de trabajo en el modelo de competencia perfecta neoclásico



Fuente: Brennan y Stanford, 2014

Como ya explicamos, el modelo neoclásico considera que el bien “trabajo” no es diferente de cualquier otro bien, y que, expuesto a la interacción entre la oferta y demanda, éste llegará al punto óptimo para la economía, es decir, el equilibrio. De la pendiente de las curvas (rectas) en el diagrama anterior se infiere que la demanda de trabajo está inversamente relacionada con su precio, por ello, cualquier precio del trabajo (salario) que esté por encima de su nivel de equilibrio tendrá el efecto, sin duda, de mejorar las condiciones de aquéllos que reciben dicho aumento, pero también de disminuir la cantidad de trabajo demandado o de su reemplazo por la automatización, derrotando así su principal objetivo, el mejorar las condiciones de los trabajadores en general.

Gráfica 4. Mercado de trabajo en el modelo de competencia perfecta neoclásico con salario mínimo y trabajo homogéneo



Fuente: Brennan y Stanford, 2014

Una vez introducido el salario mínimo al modelo, podemos ver claramente sus consecuencias, siempre y cuando esté por encima del salario mínimo de equilibrio; de lo contrario (si está por debajo), no tendrá ningún efecto.

El modelo parte de un equilibrio, en el cual el desempleo es friccional o no es realmente desempleo, puesto que cualquier trabajador dispuesto a intercambiar horas de ocio por horas de trabajo puede hacerlo, si acepta el salario de mercado vigente. De aquí se deducen dos puntos de gran importancia. En el primer punto el trabajador entra al mercado de trabajo porque el “*trade off*” entre ocio y trabajo le es favorable (particularmente para los trabajadores de salario mínimo). En el segundo, estamos hablando de una economía determinada por el lado de la oferta. Ambos puntos serán explorados posteriormente.

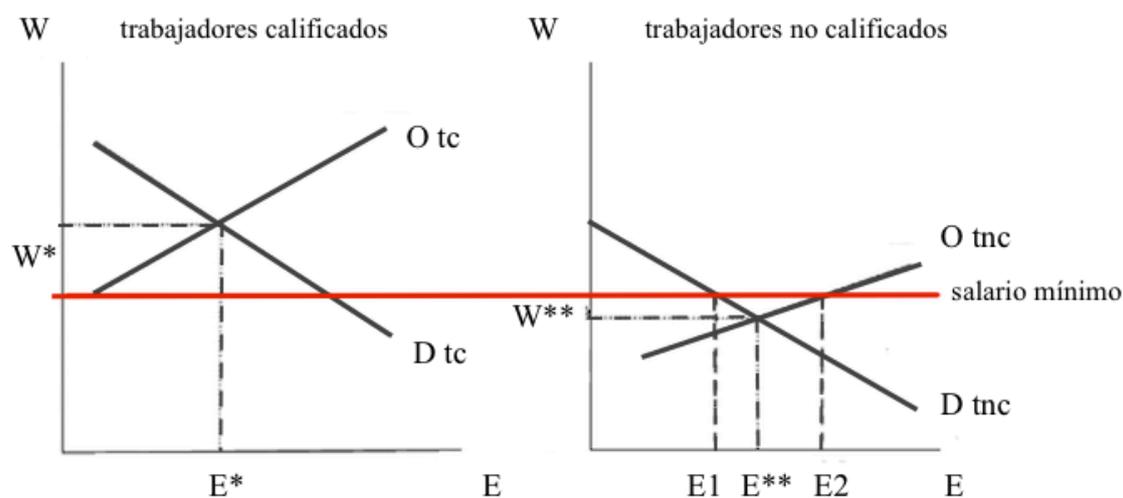
Observamos que la introducción del salario mínimo supone un desequilibrio al mercado de trabajo, puesto que, al nuevo precio, los demandantes de trabajo están dispuestos a ofrecer una menor cantidad de éste, al mismo tiempo que existe un mayor número de

trabajadores dispuestos a trabajar en dicho nivel salarial, ya que el “*trade off*” se vuelve más atractivo. Es por ello que el desempleo se medirá desde el punto D min (la demanda de trabajo) hasta el punto O min (la oferta de trabajo).

1.3.3 Modelo neoclásico con trabajo heterogéneo

Entre las principales críticas que se hacen al modelo neoclásico, se encuentra su simplicidad, así como condiciones que no se sostienen en el mundo real. Por ello, el presente trabajo pretende mostrar versiones más elaboradas del modelo. La primera de ellas sustituye la condición de trabajo homogéneo por heterogéneo. Para este caso en específico, tenemos dos tipos de trabajo: el no calificado y el calificado, lo que claramente es una mejor representación de la realidad.

Gráfica 5. Mercado de trabajo en el modelo de competencia perfecta neoclásico con salario mínimo y trabajo heterogéneo



Fuente: Elaboración propia con base en Herr, et al, 2009

El diagrama muestra el equilibrio en los mercados de trabajo calificado y no calificado y lo que supone la introducción de un salario mínimo al modelo. Se observa que el trabajo calificado está mejor remunerado que el trabajo no calificado, como resultado de su mayor productividad marginal¹⁰, por lo tanto el efecto sobre el primero (al estar por

¹⁰ Recordemos que la productividad marginal, se refiere al incremento que habrá en el producto como resultado de añadir una unidad más de trabajo, y se tiene que se añadirán unidades adicionales hasta $P_{mg} = 0$ *

debajo del salario de equilibrio) es inexistente, sin embargo, el mercado de trabajo no calificado sufre la misma situación, en la cual se crea desempleo, ilustrado por E2 – E1.

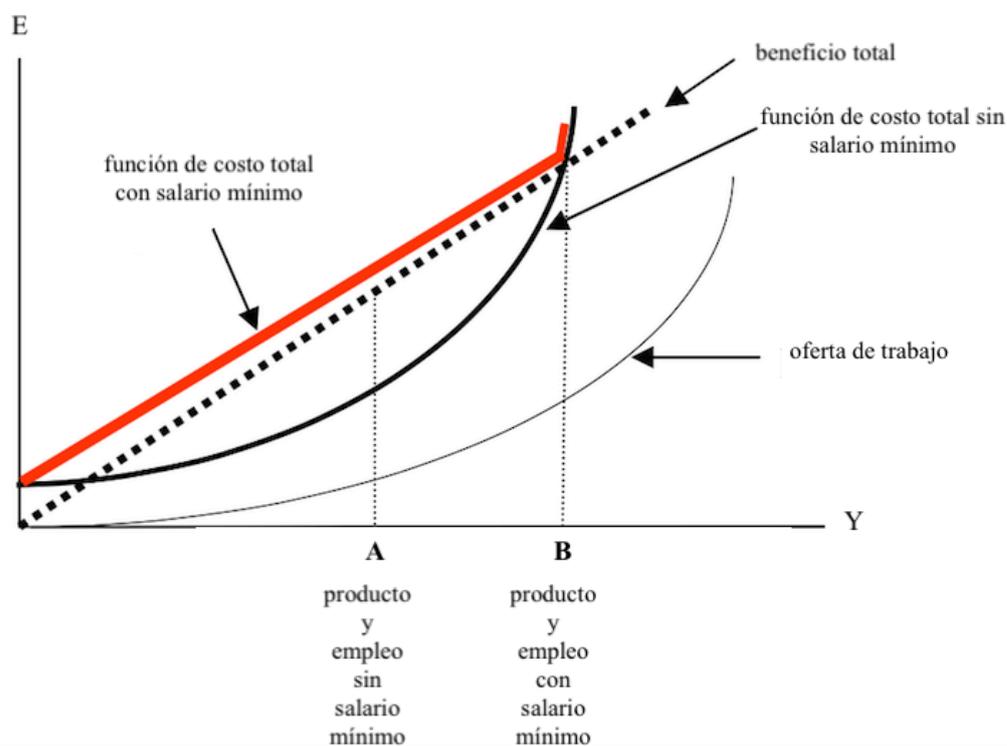
1.3.4 Casos de monopsonio, monopolio y oligopolio

En el caso de monopsonio el productor, tiene influencia en el precio de los insumos (salario), puesto que es el único demandante de este “insumo”, pero el precio del producto -que se asume está en competencia perfecta- está dado: lo determina el mercado. La principal diferencia con una situación de competencia perfecta, es que en el primero al ser “tomador de precios”, no puede influir en el precio del trabajo (salario), pero puede emplear a tantos trabajadores como desee al precio de mercado. En el monopsonio, este puede disminuir el salario demandando una menor cantidad de trabajo, incluso por debajo del valor de su productividad marginal.

El modelo de monopsonio ilustrado con el ejemplo de la ciudad-compañía¹¹, es un modelo que dentro del marco neoclásico arroja resultados poco convencionales, y por ello no es un modelo popular e incluso se ha considerado de poco uso para el estudio actual de los mercados de trabajo. Sin embargo, se puede argumentar que los mercados laborales se ven afectados por casos de monopsonio más frecuentemente de lo que se cree, porque, en la mayoría de los mercados de trabajo, los empleadores que recortan salarios no pierden a todos sus trabajadores, puesto que la oferta de trabajo a una empresa no es perfectamente elástica, por lo tanto, las empresas poseen cierto poder de monopsonio (Dickens, et al, 1999).

¹¹ Una ciudad donde existe un solo empleador, generalmente se ilustra con ciudades mineras donde también hay una limitada movilidad de la fuerza de trabajo.

Gráfica 6. Salarios mínimos en el modelo de monopsonio



Fuente: Herr, et al, 2009; pp: 20.

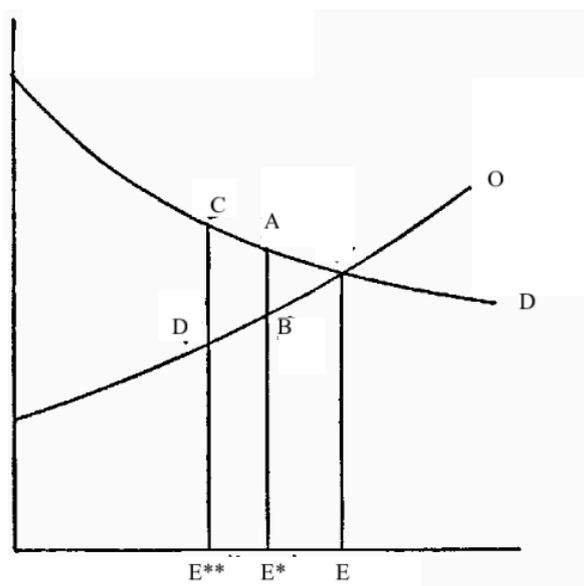
Para este modelo la empresa se enfrenta a aumentos en su función de oferta de trabajo con aumentos en los salarios. Asumiendo costos fijos, la función de costo total sin salarios mínimos reflejará a la función de oferta de trabajo; el beneficio total tiene forma de recta puesto que se asume también que el precio del producto está dado, debido a que existe competencia. Por lo tanto, una empresa maximizadora buscará el nivel de producción donde la diferencia entre el beneficio total menos el costo total sea mayor (punto A). Si se introduce un salario mínimo la curva de costo total es una línea recta hasta el punto en el cual el nivel de empleo alcanza un momento en el que la empresa tiene que pagar más para conseguir trabajadores adicionales. En dicho caso se maximiza el empleo, al mismo tiempo que se eliminan los beneficios “extras” de la empresa (punto B), puesto que se asume una empresa maximizadora, ésta debe aumentar el nivel de empleo, puesto que al nivel inicial -al ser los costos mayores que el beneficio- estaría incurriendo en pérdidas.

Ante la presencia de fallas de mercado, incluso el modelo neoclásico, admite la posibilidad de efectos positivos derivados de una regulación como el salario mínimo;

los efectos positivos derivados del salario mínimo incluyen la disminución del poder del monopsonio, así como un aumento en el nivel de empleo (Herr, et al, 2009).

Pigou remarcó esta situación (1920), al sostener que necesariamente debe considerarse explotación una situación en la cual los empleadores pagan cualquier salario por debajo de la productividad marginal. Dentro de la teoría neoclásica se reconoce que, bajo la existencia de una falla de mercado, como el caso de un monopsonio, puede observarse esa situación. Sin embargo, no es difícil imaginar que la situación observada por Pigou pueda reproducirse fácilmente en la realidad. Posteriormente, se expondrá en el trabajo la existencia prolongada de explotación (de acuerdo a la definición de Pigou) para el caso de la economía mexicana.

Gráfica 7. Modelo de explotación de Pigou



Fuente: Flatau, 2001

En una situación de competencia perfecta, el salario estará en la intersección entre la oferta y demanda de trabajo (E), pero en presencia de fallos de mercado se puede dar una situación en la que se pague un salario BE^* cuando se emplea un nivel de trabajo correspondiente a AE^* , en este caso, el nivel de explotación se mide por la diferencia entre $AE^* - BE^*$, o la diferencia entre $CE^* - BE^*$ en casos más extremos.

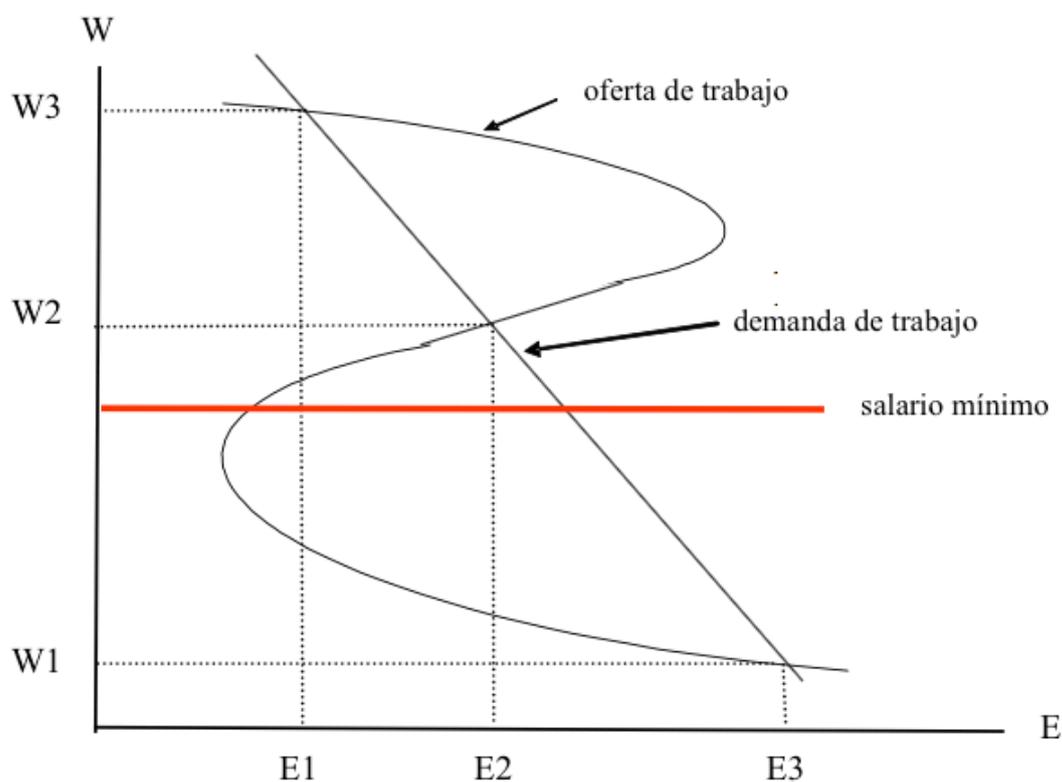
Para el caso de monopolios y oligopolios, asumiendo que las empresas tienen la capacidad de fijar precios a su producto, además de que los precios de los insumos están

dados, se observa que los efectos negativos de los salarios mínimos serán los mismos que en una situación de competencia perfecta.

1.3.5 Modelo con equilibrios múltiples

Si el modelo no utiliza una función de oferta de trabajo estrictamente derivada del análisis microeconómico, la función puede adoptar una forma poco convencional, que permitirá la existencia de equilibrios múltiples. Cuando los salarios se encuentran en un nivel muy bajo, se puede asumir que una mayor reducción de éstos, puede, a diferencia de lo que la teoría explica, aumentar la oferta de trabajo puesto que los trabajadores actuales se ven en la necesidad de trabajar más para poder sobrevivir. De igual manera, y en este caso, siguiendo la teoría convencional, con altos niveles salariales, el costo de oportunidad del ocio aumenta y por lo tanto, la oferta de trabajo (a pesar de los mayores salarios) puede disminuir.

Gráfica 8. Mercado de trabajo en el modelo de competencia perfecta neoclásico con equilibrios múltiples



Fuente: Herr, et al, 2009; pp:22

La introducción de un salario mínimo al modelo de equilibrios múltiples puede suponer efectos positivos (Eckstein y Van den Berg, 2006), pero para ello es necesario identificar las condiciones en las cuales se puede dar esta situación. En primer lugar, el salario ofrecido debe estar entre el salario de reserva¹² de los desempleados y la productividad de la empresa. Cuando esto sucede, se manejan dos escenarios, en el primero, el mercado de trabajo tiene empresas con alta productividad y empresas con baja productividad, donde los trabajadores desempleados se enfrentan a un salario de reserva bajo. El segundo escenario tiene solamente empresas con alta productividad y el salario de reserva es mayor. Si el mercado de trabajo se encuentra en el primer equilibrio y se introduce un salario mínimo (por encima del nivel de productividad de las empresas de baja productividad), el resultado será un nuevo equilibrio donde el salario es mayor y las empresas con baja productividad desaparecen, es decir, un equilibrio con mayores salarios y mayor productividad. Ciertamente en este caso se obtiene un efecto negativo en el empleo, el cual puede ser minimizado si se acepta la premisa de que a niveles salariales muy bajos los trabajadores deben trabajar más, a cambio de efectos positivos en productividad y en remuneraciones.

1.4 Evidencia empírica acerca del salario mínimo

A partir del modelo de competencia perfecta del mercado de trabajo es que se hicieron los primeros estudios empíricos acerca de los efectos del incremento del salario mínimo en el empleo, el análisis consistía en series de tiempo, las cuales sugerían resultados estadísticamente significativos negativos para el empleo como resultado de un aumento del salario mínimo (Fox, 2006). Estos modelos predominaron en las décadas de los setenta y ochenta, donde la evidencia empírica confirmaba lo que la teoría argumentaba.

Sin embargo, a comienzo de los noventa, una vez que se incorporaron las estadísticas de la década de los ochenta, una década particularmente relevante (en términos negativos) para los salarios en general, es que los nuevos trabajos empíricos empezaron a cuestionar la validez de sus antecesores, disminuyó la exposición de los efectos negativos, y se empezaron a señalar numerosos efectos positivos que no se habían

¹² La compensación mínima que aceptará un agente a cambio de aceptar empleo

identificado como resultado de un aumento al salario mínimo. Entre estos efectos podemos encontrar mayor productividad, menor cambio de personal, entre otros.

Teniendo en cuenta que:

1) Gran parte de la investigación económica, es contradictoria y aun así se la considera correcta (como ejemplo está uno de los debates económicos más viejos: si la economía está determinada por la oferta o por la demanda, tema que abordaré posteriormente), y que es posible que dos economistas con afirmaciones diametralmente opuestas acerca de la teoría económica compartan un premio Nobel¹³.

2) En función de la muy extensa literatura reciente sobre el tema de los salarios mínimos, en este trabajo se analizarán los principales trabajos empíricos y posteriormente se mencionarán y clasificarán como negativos o positivos a la propuesta del aumento a los salarios mínimos.

1.4.1 Brown, Gilroy y Kohen (1982)

El primer trabajo que se analiza es el de Brown, Gilroy y Kohen (BGK), quienes en 1982 publicaron un análisis pionero en la cuestión de los efectos del salario mínimo en el desempleo. La novedad de dicho trabajo radica en los resultados que arroja: mientras la mayoría de los trabajos empíricos de su época apuntaban a efectos negativos entre 1% - 3% en el empleo consecuencia de un incremento de 10% en los salarios mínimos, y algunos incluso efectos mayores, el trabajo de BGK, analizando específicamente a la población de jóvenes entre 16 y 19 años y de adultos entre 20 y 24 años en los Estados Unidos encontró que el rango para los jóvenes se situaba en un intervalo negativo entre 0% - 0.75%, mientras que para los adultos el resultado era aún menor, estimando un efecto negativo de tan sólo 0.26% por cada aumento de 10% al salario mínimo.

BGK por lo tanto, representa la transición de los trabajos empíricos de efectos negativos muy marcados a efectos negativos poco significativos, lo cual da pie a una abundante cantidad de investigaciones que se harían al respecto en la década de los noventa.

¹³ Premio Nobel 2013 a Fama, Hansen y Schiller por su “análisis empírico de los precios de los activos”

1.4.2 Card y Kruger (1994)

El trabajo de Card y Kruger (CK), quienes previamente ya habían discutido acerca de los efectos del incremento del salario mínimo, marca el punto de inflexión en los estudios empíricos acerca del tema, puesto que representa el paso de efectos negativos muy pequeños¹⁴ a efectos positivos.

CK analiza al sector de comida rápida (en el cual se encuentra ocupada una gran cantidad de los trabajadores que perciben un salario mínimo), en los estados de Nueva Jersey y Pensilvania, a principios de la década de los noventa, posteriormente al incremento al salario mínimo que se dio en 1992 en Nueva Jersey, que sería el más alto a nivel nacional; si el salario mínimo a nivel federal se encontraba en 4.25 dólares la hora, el salario mínimo de Nueva Jersey se ubicaba en 5.05 dólares por hora, lo que representa un incremento del 18.8%.

La existencia de leyes estatales en los Estados Unidos facilita la oportunidad de llevar a cabo experimentos naturales en los que se pueden distinguir claramente los efectos de un aumento al salario mínimo, para ello CK utiliza a Pensilvania como grupo de control a manera de identificar todos los efectos posibles que podían darse. Los efectos para los que el trabajo se enfocó fueron el empleo en los restaurantes de comida rápida, el número de restaurantes de comida rápida y el precio final de los alimentos, el estudio obtuvo los siguientes resultados: el efecto en el empleo fue sorprendentemente positivo, ya que la oferta de trabajo en los restaurantes de comida rápida de Nueva Jersey creció a una media de 0.59% tras el incremento rompiendo todos los paradigmas establecidos hasta ese momento. No se observó efecto en el número de restaurantes, es decir, tras el incremento al salario mínimo no hubo una diferencia significativa en el número de restaurantes en Nueva Jersey frente al número de restaurantes en el grupo de control (Pensilvania). Donde sí se observó un efecto negativo fue en el precio final de los alimentos el cual fue 3.2% más alto en Nueva Jersey que en el grupo de control, lo cual sugiere que hubo una traslación de precios por parte de los empleadores hacia los consumidores.

¹⁴ Wellington (1991) encuentra un efecto negativo en el empleo de 0.06 por cada aumento de 10% al salario mínimo

1.4.3 Lemos (2006)

A medida que la gran mayoría de los estudios empíricos demostraba que el aumento del salario mínimo desafiaba lo que la teoría sostenía y no tenía efectos negativos en la generación de empleos, se trasladó el foco de alarma del efecto en el empleo al efecto sobre los precios, y se argumentó que cualquier aumento de salarios simplemente se trasladaría hacia el precio del producto final, afectando a los consumidores, venciendo el propósito inicial del aumento, que no busca un incremento en valores nominales del salario, sino en términos reales; es decir que los salarios (mínimos) puedan otorgarle a cada trabajador la capacidad de comprar, al menos, la cantidad de bienes necesarios para vivir. Es por esto que la cuestión del efecto en los precios era de la mayor importancia, puesto que, si este fuera *vis a vis*, el efecto sería contraproducente.

En realidad los estudios empíricos han demostrado que esto no ocurre, -el efecto sobre los precios es mínimo: oscila entre un 0.4% y 0.9% por cada aumento de 10% al salario mínimo- y este aumento genera una gran cantidad de efectos positivos como mayor productividad, así como las diferentes maneras de asimilar el incremento en costos, como puede ser una compresión salarial, e incluso, aunque menos posible, aceptar una reducción en el margen de ganancias. Haciendo una revisión de los estudios sobre el tema se puede concluir que el efecto de un aumento del 10% tiene un impacto en el rango bajo de las estimaciones de 0.4%. Adicionalmente, con esta medida, como recomienda la autora de esta propuesta, “ el aumento del salario mínimo puede ser usado para elevar los salarios de los pobres, con efectos muy pequeños tanto en pérdida de empleo e inflación”. Lo que significa que, si bien existe un efecto negativo tanto para precios como para empleo, este es más que compensado con los efectos positivos que tiene en los ingresos de los trabajadores más pobres.

1.4.4 GDF (2014)

En 2014 el Gobierno del Distrito Federal (GDF) encargó a un grupo de reconocidos economistas mexicanos la elaboración de un trabajo que justificara la necesidad de aumentar el salario mínimo. Este trabajo es, hasta ahora, el de mayor alcance para el caso de México. El trabajo estudia el efecto del salario mínimo en los precios, estimando que para un aumento del salario mínimo del 23%, el efecto sobre los precios

estaría en un rango entre 0.1% y 1%, siempre y cuando la política de aumento de salarios sea específica para aquéllos de menores ingresos. Para el caso del nivel de empleo, se ayudan del experimento natural que impuso la homologación de las zonas de salario mínimo¹⁵ A y B en 2012, lo que supuso un aumento del salario de la zona B de 2.9%, a la vez que se mantenían dos grupos de control (zona A y C), lo que encontró el GDF fue que no había un resultado estadísticamente significativo que indicara la pérdida del empleo como consecuencia del aumento del salario mínimo.

1.4.5 Resumen de estudios empíricos acerca del salario mínimo

En la década de los noventa surgieron una gran cantidad de estudios específicos de los efectos del salario mínimo. El interés en el tema fue una respuesta al deterioro que hubo en la década de los ochenta en los salarios, principalmente aquéllos de la escala más baja. Estos estudios tienen no sólo la motivación de corregir un problema creciente de inequidad, sino también de obtener conclusiones del experimento natural que significó observar las consecuencias de la disminución de los salarios y los efectos de los incrementos en un escenario en el cual se perdió la relación entre la productividad del trabajo y la compensación. La gran mayoría de los estudios parten del hecho de que una vez que se pierde esta relación (los salarios se rezagaron frente a la productividad), los efectos de un aumento a los salarios, en el caso del salario mínimo, no serían los efectos predichos por la teoría.

La evidencia empírica que los economistas han encontrado en las últimas tres décadas ha producido, como todo en el campo de la economía, resultados contrapuestos. Sin embargo, la gran mayoría de los estudios encontraron efectos nulos o muy pequeños (negativos) en el empleo, así como una transmisión a los precios de baja magnitud. Lo anterior aún con la existencia de parcialidad en estudios que presentan resultados donde los efectos en el empleo son negativos (Doucouliagos, 2008).

La razón por la que los efectos del aumento del salario mínimo no siguen a la teoría puede ser explicada por un gran número de factores: se puede dar una compresión salarial, donde transmiten el efecto del aumento del salario mínimo reduciendo los

¹⁵ En el momento de elaboración del presente trabajo el salario mínimo se había homologado para todo el país

salarios más altos, pueden trasladarlo a los precios, reducir la cantidad de trabajadores e incluso pueden reducir el margen de ganancia, adicionalmente la evidencia empírica ha encontrado resultados positivos para la productividad y la rotación de trabajadores, puesto que el costo de oportunidad de perder el empleo con un mayor salario aumenta y por ende puede aumentar la motivación y la productividad de los trabajadores (Schmitt, 2013). En la realidad lo más probable es que se elija una combinación de diferentes factores lo cual explicaría por qué el efecto en la realidad no es acorde a la teoría. Consultar anexo estadístico para detalle de estudios empíricos.

1.5 Marco macroeconómico

Hasta este momento, el trabajo ha estudiado los efectos microeconómicos siguiendo una postura determinada por la oferta. Sin embargo, como se explicó anteriormente, existe una corriente económica en la que el producto está determinado por la demanda, propuesta que se utilizará para analizar los efectos del salario mínimo en un marco macroeconómico.

Uno de los principales aspectos, que generalmente se pasa por alto, es el hecho de que el factor trabajo, a diferencia del resto de los factores de producción¹⁶, genera su propia demanda. Esto es que los salarios que significan un costo en la función de producción tienen la capacidad retro alimentadora de incrementar la demanda, misma demanda que tendrá un efecto positivo para los productores, puesto que ante una situación de insuficiente demanda, las perspectivas de los productores disminuyen al no poder vender sus productos. Este proceso se explica mejor con las palabras de uno de los científicos sociales más importantes, Roberto Owen, quien justificó las mejores condiciones que ofrecía a sus trabajadores, entre ellas salarios, argumentando que *“ningún mal debe ser más temido por las empresas que salarios bajos y jornadas laborales largas... puesto que [sus empleados] a consecuencia de su gran numero representan una gran cantidad de sus consumidores”* (Flynn, 1944; pp:162).

El modelo macroeconómico que se desarrollará es un modelo de oferta y demanda agregada keynesiano, la razón por la cual se elige dicho modelo, a diferencia del

¹⁶ $y = f(L, K)$

modelo neoclásico, es precisamente por los supuestos que propone cada uno de estos modelos. El modelo neoclásico parte de una situación de equilibrio basado en supuestos como la existencia de un libre mercado, una situación inicial de pleno empleo y la neutralidad del dinero, el modelo keynesiano acepta desequilibrios originados por insuficiencia de demanda agregada.

El modelo neoclásico se resguarda en sus supuestos para ilustrar el eficaz funcionamiento del mercado cuando éste no tiene restricciones, el ajuste a los salarios por la ley de la oferta y la demanda impide que haya desempleo, excepto por la llamada “tasa natural de desempleo”, la cual se refiere a aquel desempleo que se da por cuestiones friccionales o estructurales, como puede ser la falta de mecanismos que empaten a oferentes con demandantes de trabajo (friccional) o por falta de las capacidades requeridas para obtener un trabajo (estructural).

La neutralidad del dinero supone también un supuesto de gran importancia para el modelo, si el dinero no tiene capacidades de atesoramiento, entonces cualquier individuo racional que decida postergar su consumo presente a cambio de consumo futuro (ahorrar) canalizará esos recursos a agentes que se encuentren en la situación inversa, por lo que la disminución en el consumo derivada de ahorrar se verá compensada por una mayor demanda de bienes de inversión resultado de una menor tasa de interés. Esta situación de autoajuste del mercado no permitirá la existencia de una demanda agregada insuficiente.

El modelo keynesiano parte de las aseveraciones de John Maynard Keynes que reconoce que los agentes económicos se enfrentan a un mundo con incertidumbre, y es a partir de este aspecto fundamental que se desarrollan los modelos macroeconómicos keynesianos. La incertidumbre supone una alteración a la toma de decisiones de los agentes, puesto que incorporan expectativas de futuro a sus decisiones. Así se le otorgará al dinero la capacidad de atesoramiento, debido a la incertidumbre, con lo que se pierde la neutralidad del dinero que era el elemento clave de la teoría neoclásica para que se cumpliera la Ley de Say:¹⁷ “toda oferta crea su propia demanda”.

¹⁷ “Vale la pena remarcar que tan pronto sea creado un producto, en ese instante, permite la adquisición de otros productos por toda la extensión de su propio valor. Cuando el productor ha puesto la mano final a su producto, él es el más ansioso de vender de inmediato, para que su valor no disminuya en sus manos.

Tenemos entonces un modelo en el que se acepta que la demanda pueda ser insuficiente; de aquí que se le considere determinado por la demanda, ya que, si bien la capacidad productiva actúa como límite al producto, será la demanda la que establezca el nivel de ocupación de ésta.

Siguiendo un modelo macroeconómico keynesiano como el presentado por Ibarra (2013) tenemos que la demanda agregada en un modelo keynesiano con gobierno y economía cerrada estará dado por la siguiente expresión:

$$(1) D = C^P + I^P + G^{BS}$$

Donde C^P es el gasto total privado en bienes de consumo, I^P es el gasto privado en inversión y G^{BS} es el gasto del gobierno para proveer bienes y servicios públicos. El consumo privado representa el componente de mayor magnitud de la demanda agregada el cual va a depender principalmente del ingreso total de la economía, pero que está determinado por un mayor número de factores. Los cuales se pueden expresar de la siguiente forma:

$$(2) C^P = C^A + bR^G + b(1 - t)Y$$

Para este caso C^A se refiere al consumo autónomo. b es un coeficiente que representa la propensión marginal al consumo, la cual no es más que una expresión del porcentaje de su ingreso que destinarán los hogares al consumo y el destinado al ahorro. R^G son los pagos que el sector privado recibe del gobierno. $(1 - t)Y$ es el ingreso privado después de pagar impuestos. Por lo tanto, el ingreso privado disponible será:

$$(3) [(1 - t)Y + R^G]$$

El coeficiente b será de gran importancia para el trabajo presente puesto que se asume que la propensión marginal al consumo será mayor para las personas o hogares de

Tampoco está menos ansioso de disponer del dinero que puede obtener por él; puesto que el valor del dinero es también perecedero. Pero la única manera de deshacerse de dinero en la compra de algún producto u otro. Así pues, la mera circunstancia de la creación de un producto de inmediato se abre un orificio de ventilación para otros productos.”

menores ingresos “se dispone, como regla general, que a medida que los ingresos aumentan el consumo también lo hace, pero el incremento en el consumo no es de la misma magnitud que el aumento del ingreso [...] es también obvio que a un nivel absoluto mayor de ingreso tenderá, como regla, a aumentar la brecha entre ingreso y consumo” (Keynes, 1936; pp: 120-121). El argumento de que los hogares a mayores (o menores) ingresos tienen una menor propensión marginal al consumo (mayor), va a significar que la redistribución a hogares de menores ingresos tendrá efectos positivos en el consumo y por lo tanto, en la demanda, este efecto ha sido revisado en la literatura empírica reciente y confirmado (Carroll, 2000; Palley, 2008).

El siguiente componente de la demanda agregada se refiere al gasto privado en inversión, para el modelo keynesiano la inversión no dependerá de la tasa de interés en la misma magnitud que lo hace en un modelo neoclásico, puesto que se verá regido principalmente por las expectativas de rentabilidad que un empresario pueda tener más allá de una comparación con la tasa de interés para determinar la rentabilidad de emprender cierta empresa, esto es conocido como los “espíritus animales”¹⁸. Es por esto que las expectativas tendrán un mayor peso que la tasa de interés en la determinación de la función de gasto privado en inversión keynesiano:

$$(4) I^P = I^A - v i$$

I^A se refiere a la inversión autónoma, donde se incorporan las expectativas de los agentes económicos; v es un coeficiente que indica la magnitud de cambio cuando se modifica la tasa de interés; y i es la tasa de interés.

Finalmente, tenemos el gasto del gobierno para proveer bienes y servicios públicos, el cual tendrá un impacto en la determinación del producto y en situaciones de desequilibrio servirá como sustituto o complemento del gasto o la inversión privada, en

¹⁸ Aparte de la inestabilidad debido a la especulación, existe la inestabilidad debido a la característica de la naturaleza humana donde una gran parte de nuestras actividades positivas dependen de optimismo espontáneo en lugar de esperanza matemática, ya sea moral o hedonista o económica. La mayoría de nuestras decisiones que tengan como algo positivo, las consecuencias que se verán durante muchos días por venir, sólo pueden ser el resultado de los espíritus animales, el impulso espontáneo de la acción más que inacción, y no como el resultado de una media ponderada de beneficios cuantitativos multiplicado por las probabilidades cuantitativas

este modelo el “efecto desplazamiento” no se da puesto que ante una demanda inadecuada los privados y el gobierno no compiten por los mismos fondos, por lo cual no hay ajuste por vía de la tasa de interés.

$$(5) G^{BS} = C^G + I^G$$

Donde C^G se refiere al consumo público e I^G a la inversión pública.

Tras haber explicado los componentes de la demanda podemos reescribir la ecuación de la demanda agregada de la siguiente forma:

$$(6) D = C^A + bR^G + b(1-t)Y + I^A - vi + C^G + I^G$$

El cual no es más que el producto total que puede ser absorbido por la demanda agregada:

$$(7) Y = C^A + bR^G + b(1-t)Y + I^A - vi + C^G + I^G$$

La ecuación anterior representa el producto total que es viable en la economía puesto que si:

$Y > D$ habrá productos que no encuentren salida en el mercado

$Y < D$ la cantidad de producto no será suficiente para satisfacer la demanda

$Y = D$ es la condición de equilibrio

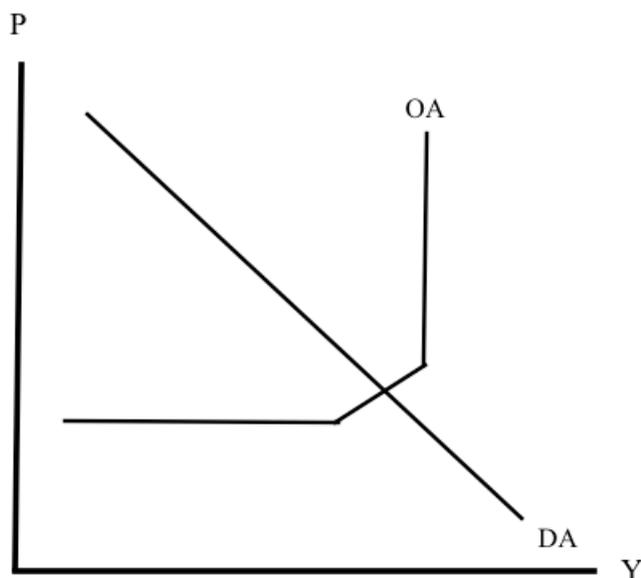
A pesar de haber un equilibrio, éste no supone la plena utilización de los factores, es decir, no asegura el “pleno empleo”. Lo anterior se vuelve evidente una vez que se resuelve la ecuación para el ingreso.

$$(8) Y = \frac{1}{1-b(1-t)} [C^A + bR^G + I^A - vi + C^G + I^G]$$

De lo anterior podemos observar que a medida que el coeficiente b , C^A e I^A sea mayor, el flujo de producto será mayor proveniente de las decisiones de gasto privado, al mismo que tiempo que R^G , C^G e I^G para las decisiones de gasto del gobierno.

La importancia de la magnitud de la subutilización de recursos es un componente fundamental para entender el efecto de los salarios, en este caso los mínimos, en el producto (GDF, 2014). Tomando en cuenta el efecto retro alimentador de los salarios se observa que un salario real mayor que la productividad tiene dos efectos: primero, el aumento de la demanda por vía de la redistribución del ingreso; y segundo, mayores costos de producción. La extensión de estos efectos será determinada principalmente por la magnitud de la subutilización, a mayor subutilización la curva de OA será horizontal y a medida que aumenta el nivel de utilización se vuelve vertical, lo anterior supone que si la economía se encuentra en la parte horizontal de la curva de oferta, el efecto de aumento en la demanda significará un aumento en la producción, es decir, el efecto del producto será de mayor magnitud que el efecto en los precios vía aumento de los costos, mientras que si la economía tiene una curva de oferta vertical el nivel de producción será el mismo, pero los precios aumentarán.

Gráfica 9. Modelo de Oferta y Demanda Agregadas



Fuente: GDF, 2014

La noción de mejorar la distribución de los recursos y disminuir la inequidad por el método que se elija (salario mínimo, transferencias, impuestos, etc.) ha sido un tema de interés para los economistas que se oponen a los efectos del “*trickle down*”: a grandes rasgos, la noción de que hay que crecer el pastel (producto) antes de dividirlo (redistribuirlo) para que la división sea mucho mayor, sin embargo, la evidencia empírica sugiere que el camino opuesto, la redistribución para crecer, está asociada con un crecimiento mayor y más robusto (Ostry, et al 2014). Para el caso del salario mínimo como política de redistribución y por lo tanto, de combate a la inequidad, se observa que para países de bajo ingresos el efecto del aumento de los salarios mínimos tiene un efecto positivo en el crecimiento (Friedman, 2005).

Capítulo 2. Situación del salario mínimo en México

“El salario mínimo que deberá disfrutar el trabajador será el que se considere suficiente, atendiendo las condiciones de cada región, para satisfacer las necesidades normales de la vida del obrero, su educación y sus placeres honestos, considerándolo como jefe de familia...”

Constitución de 1917 (Art. 123 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Inciso A. Apartado VI)

2.1 Introducción

Este capítulo tiene por objetivo la descripción histórica del salario mínimo en México, desde el Porfiriato hasta la actualidad (2014), haciendo especial énfasis en el periodo comprendido entre 1994 y 2014, etapa en la cual se observó por primera vez un estancamiento del salario mínimo en términos reales. La relevancia de este periodo se manifiesta en el hecho de que, el tema de los salarios mínimos se debate en el panorama mundial, así como por el atípico fenómeno económico que representa este estancamiento, ya que, como se verá posteriormente, la norma eran fluctuaciones importantes en la variable estudiada, característica común en casi todo aquello que la economía estudia.

El análisis histórico de largo plazo es una novedad del presente trabajo, puesto que la gran mayoría de los estudios al respecto tienen un periodo de análisis menos extenso; el análisis de largo plazo permite darle un mejor contexto y soporte, sobretodo porque el periodo específico de análisis es un periodo inusual desde la perspectiva histórica.

El análisis histórico se hará de acuerdo a las grandes fases de la economía mexicana, hasta llegar a 1994, donde se pretende no sólo describir sino analizar el estancamiento y explicar sus causas, así como sentar las bases para presentar y defender una serie de propuestas para aumentar el valor del salario mínimo en términos reales que se sostendrán en el capítulo siguiente.

2.2 El Porfiriato y la creación de la figura del salario mínimo en México

Durante el periodo comprendido entre 1884 y 1911, Porfirio Díaz fungió como el único gobernante por lo que se le llamó posteriormente el *Porfiriato*. En esos años, México vivió un proceso de modernización en el cual el país inició su transición hacia la industrialización y experimentó como consecuencia un crecimiento económico sin precedentes. Sin embargo, este crecimiento no impidió que se profundizaran las condiciones de desigualdad en el país, si bien el producto bruto creció, la gran mayoría de la población nunca vio los beneficios del crecimiento. Esta es una de las causas que propiciaron el estallido de la Revolución, que tuvo un profundo impacto en la economía mexicana. Para el presente trabajo, este acontecimiento es de gran importancia debido a que de él surge la Constitución de 1917, en la que se establecieron las bases del desarrollo moderno de México. Un ejemplo es el artículo 27, que estableció que los recursos naturales le pertenecían a la nación. Y el artículo 123 en el que se establecieron condiciones de trabajo muy favorables, entre ellas, los salarios mínimos.

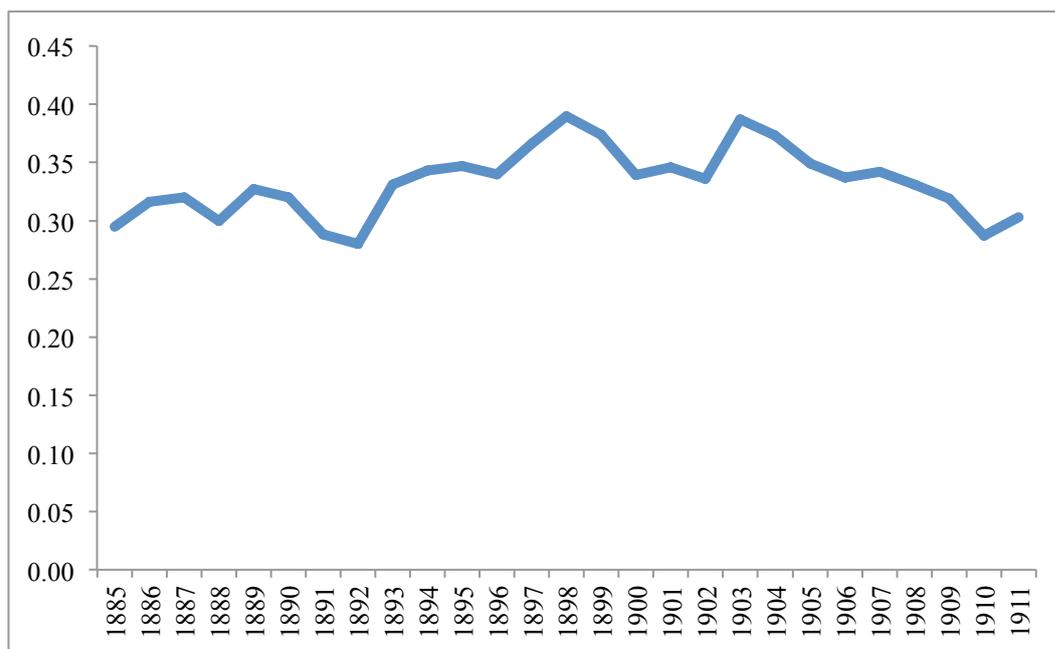
El *Porfiriato* representó el primer momento de la historia del México independiente en el que se logró un periodo extenso de estabilidad política, y es, después del periodo de sustitución de importaciones, la etapa en la cual el país creció al ritmo más acelerado. La visión de los historiadores y economistas acerca de este periodo se ha transformado: pasando de describirlo como un régimen dictatorial en el que prevalecieron las condiciones de explotación, al reconocimiento de los logros que favorecieron la modernización del país y el crecimiento económico (Moreno-Brid y Ros, 2010; Colmex, 2010).

La consolidación de un Estado fuerte permitió corregir muchas de las deficiencias que la economía mexicana sufría. Durante el Porfiriato se hicieron múltiples modificaciones al marco legal que buscaban incentivar la inversión a través de la protección a la propiedad privada. De igual importancia fue el saneamiento de las finanzas públicas, descuidadas desde la Independencia, que permitieron la inversión pública. En este aspecto la reforma fiscal, de la mano del crecimiento económico, fue un punto de inflexión en el rol que jugaba el Estado en la economía, al pasar de un uso de los recursos públicos exclusivos para el pago de la deuda y el ejército, a uno que buscaba la promoción económica (Colmex, 2010).

El principal representante de este cambio de competencias para el Estado mexicano fue el ferrocarril, el cual serviría para cumplir con las ambiciones exportadoras de la época, ya que la gran mayoría de las vías tenían como destino los puertos del Golfo de México o la frontera norte del país. Durante el Porfiriato las vías férreas en el país pasaron de 570 km en 1877 a casi 20,000 km para 2010 (Moreno-Brid y Ros, 2010). La expansión de este medio de transporte fue el complemento al impulso a industrias extractivas como la minería y la agricultura, que fueron la plataforma exportadora de México durante el periodo.

La modernización del país es innegable, sin embargo –como ya dijimos- no se tradujo en una mejoría de las condiciones sociales del grueso de la población, y ésta fue una de las condiciones que pusieron un límite al régimen. Se puede decir que México experimentó un crecimiento acelerado, más no un desarrollo. El PIB creció a las tasas más elevadas que se habían visto hasta ese momento y permitió reducir la brecha con los países desarrollados y distanciarse de países latinoamericanos similares, impulsado por un aumento de las exportaciones que se sextuplicaron durante el estos años. Sin embargo, gran parte de esta nueva riqueza estaba concentrada en elites extranjeras y nacionales. Por otro lado, los salarios mínimos reales, que habían tenido un máximo en el año de 1903 habían decrecido un 30% en 1910.

Gráfica 10. Salario mínimo diario general 1885-1911 (precios constantes 1900=100)



Fuente: Elaboración propia con base en Estadísticas económicas del Porfiriato (1960)

El Porfiriato dejó dos legados de gran importancia para el México del siglo XX. En primer lugar, la ya mencionada modernización e industrialización que el país experimentó; y en segundo, la reacción que provocó, en la cual los diferentes grupos políticos y sociales formaron una “coalición triunfante bajo la bandera de la democracia política, la reforma agraria y los derechos laborales” (Moreno-Brid y Ros, 2010). La nueva ideología, resultado de la Revolución, vio sus esfuerzos concretados con la promulgación de la Constitución de 1917 al final de la lucha armada.

Los artículos 27 y 123 de la nueva constitución, representaron el cumplimiento de las metas de las luchas agrarias y laborales durante del movimiento revolucionario. En el artículo 123, el cual fue aprobado unánimemente por el Congreso Constituyente, se otorgaban al trabajador derechos como el establecimiento de un salario mínimo a nivel nacional, el cual estaba ligado a un nivel de vida digno. Además del derecho a la asociación profesional, jornada laboral de 8 horas, indemnizaciones, semana laboral de seis días, salario igual para trabajo igual, etc. Para los estándares de la época, era una legislación progresista –probablemente la más progresista de las legislaciones en materia laboral del mundo (ITAM, 2001, Moreno-Brid y Ros, 2010).

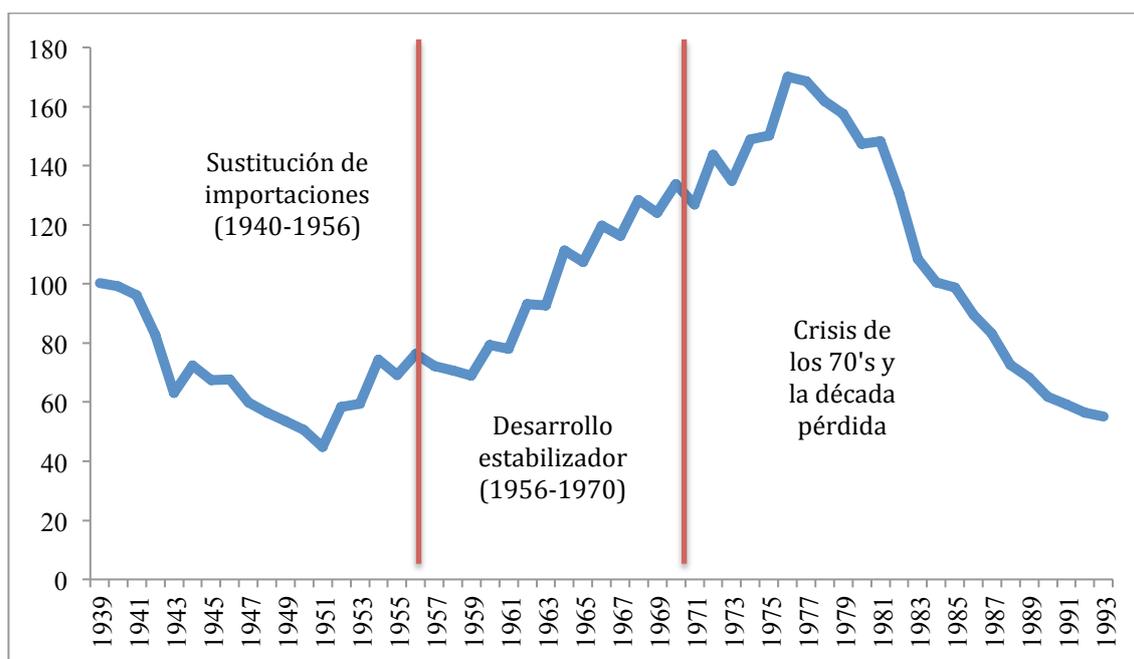
Es importante mencionar que los derechos laborales estipulados en la Constitución de 1917, sólo se pudieron llevar a la práctica varios años después, cuando un gobierno más estable pudo empezar a implementar dichos cambios (Colmex, 2010). Para el caso del salario mínimo, no fue sino hasta 1934 que se fijó el primer salario mínimo de alcance nacional.

2.3 La evolución del salario mínimo. 1934-1993

En 1934 México estaba comenzando la recuperación de una crisis que comenzó en 1926 debido a la disminución en las exportaciones petroleras y mineras, y al menor precio del petróleo que el descubrimiento de yacimientos en Venezuela había generado. La economía mexicana tenía una alta dependencia de las exportaciones, principalmente de materias primas. Tan sólo las exportaciones petroleras representaban un tercio de los ingresos del gobierno federal. Lo anterior condujo al país a una crisis que se profundizó en 1929 cuando comienza la Gran Depresión.

La receta para superar la crisis fue la aplicación de una serie de políticas poco ortodoxas, en las que destacó la libre flotación del peso; esto ocasionó una devaluación de la moneda nacional de alrededor del 35%, lo que supuso un impulso a los sectores de bienes comerciables, a la vez que la depreciación del tipo de cambio permitía iniciar un proceso de sustitución de importaciones (Moreno-Brid y Ros, 2010). Acompañado de la nueva política económica heterodoxa vino la constitución de los salarios mínimos a nivel nacional, la cual, a pesar de ser controversial tanto para los grupos de derecha como de izquierda, permitió impulsar el nuevo modelo económico que prevalecería en la década de los cuarenta; *“los más perspicaces se dieron cuenta de que los salarios mínimos podían reforzar la demanda interna y beneficiar con ello a la industria”* (ITAM, 2001; pp:140).

Gráfica 11. Salario mínimo diario 1939-1993 (precios constantes 2002=100)



Fuente: Elaboración propia con base en Salario Mínimo en México (2008).

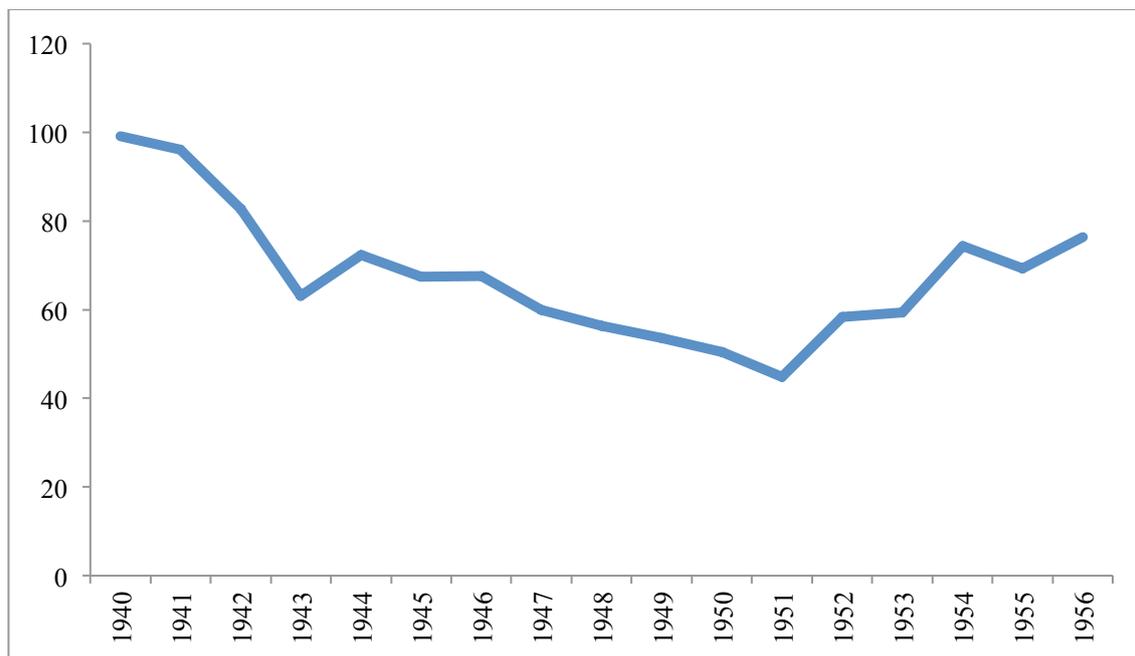
En esta sección se analizará la trayectoria de largo plazo del salario mínimo para el periodo previo al tema central de esta tesis (1994-2013). Para ello, la investigación se valdrá de tres diferentes periodos identificados en la historia económica de México. Partiendo del modelo de sustitución de importaciones, donde la economía mexicana comenzó su fase de industrialización; seguido por la época dorada de la economía mexicana “el desarrollo estabilizador”, en el que se consiguió el crecimiento económico

a tasas altas y sostenido, además de desarrollo; finalmente la pérdida de la estabilidad económica en la década de los setentas y la posterior llamada “década perdida”.

El proyecto de industrialización que fomentó Ávila Camacho a principios de la década de los cuarenta, tuvo un gran impulso del exterior: la Segunda Guerra Mundial. El esfuerzo de guerra de la mano de la mayor demanda de mercancías a nivel mundial fueron un detonante para la incipiente industria manufacturera mexicana. *“La guerra propició la entrada a México de capitales repatriados y de capitales extranjeros que buscaban protegerse de los vaivenes de la guerra. También aumentó la demanda de las exportaciones mexicanas de bienes y servicios y al mismo tiempo impuso la necesidad de producir en el país mercancías que antes se importaban”* (Colmex, 2010; pp:645). Con el proceso de sustitución de importaciones, el gobierno mexicano, aplicó una serie de medidas proteccionistas, para asegurar el modelo que habría de dinamizar la economía en las décadas posteriores que pasaron a formar parte de la política de desarrollo del gobierno (Moreno-Brid y Ros, 2010).

Durante el periodo de guerra la economía mexicana creció a niveles sin precedentes (6% anual en términos reales), principalmente impulsado por las manufacturas, las cuales se incrementaban a un ritmo anual de 10.2%. La demanda de exportaciones mexicanas durante este periodo puede ser principalmente atribuido a Estados Unidos, ya que durante la guerra éstas se concentran casi exclusivamente en ese país. *“Estados Unidos absorbió el 90 por 100 de las exportaciones mexicanas en 1940 y suministro el 90 por 100 de las importaciones en 1944”* (ITAM, 2001; pp:207).

Gráfica 12. Salario mínimo “Sustitución de importaciones” 1940-1956 (precios constantes 2002=100)



Fuente: Elaboración propia con base en Salario mínimo en México (2008)

A pesar del crecimiento económico por el que atravesaba el país, el salario mínimo en términos reales, no siguió la tendencia de la economía nacional. La industrialización y el crecimiento económico impulsado por las exportaciones eran incuestionables. Sin embargo, el desarrollo (medido por el salario mínimo) no se hizo presente en este periodo. *“Durante los años de industrialización vía sustitución de importaciones, el salario en México tuvo momentos de caída y recuperación. En la época de la posguerra y en el alemanismo, el salario mínimo perdió la mitad de su poder adquisitivo”* (Reyes, 2011; pp: 7). La razón principal detrás de este fenómeno de crecimiento acelerado del producto, pero no de los salarios, fue la inflación, la cual fue lo suficientemente alta como para erosionar los salarios reales a niveles por debajo de su nivel previo a la etapa de sustitución de importaciones.

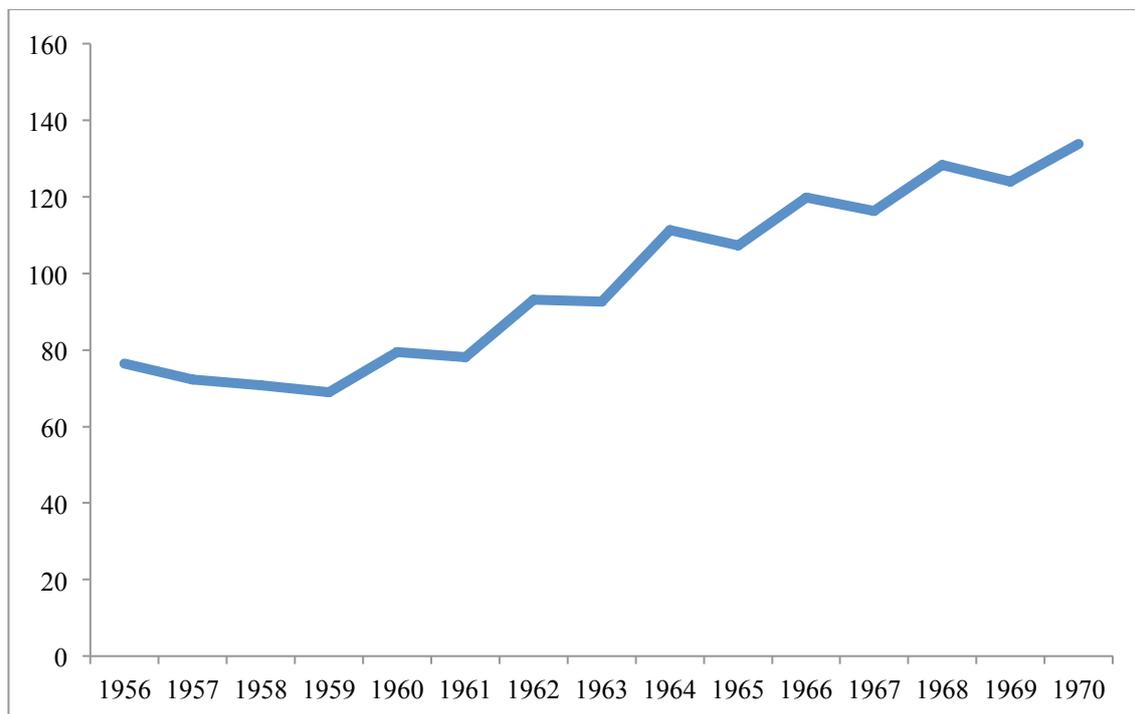
El comportamiento de los salarios mínimos reales durante el periodo de sustitución de importaciones debe destacarse. Por un lado, el país atravesaba un ritmo frenético de industrialización, con un crecimiento del producto a las tasas más altas hasta ese momento. Sin embargo, el producto no era lo único que crecía a paso acelerado, la inflación lo hacía también, y con mayor ímpetu. Muchas son las causas de esta espiral

inflacionaria que llevó al salario mínimo (y en general a todos los salarios) a lo que eran mínimos históricos para ese momento. Entre las causas se encuentran factores externos como las presiones inflacionarias que se dieron por el auge de la guerra, resultado de la escasez; factores internos como el crecimiento de la población, déficits públicos y malas cosechas; y finalmente políticas fallidas como la limitación de la oferta monetaria (Moreno-Brid y Ros, 2010; ITAM, 2001; Aparicio, 2010).

Si las causas fueron diversas, el resultado fue el mismo. Durante los 10 años comprendidos entre 1940 y 1950 a pesar de que los salarios mínimos crecían en valor nominal, en valor real registraba los menores niveles de su historia. El comportamiento fue decreciente durante toda la década, con un ligero repunte a principios de la década de los cincuenta, que no sería suficiente para alcanzar los niveles de comienzos de la década de los cuarenta *“La restricción salarial era muy aguda; entre 1940 y 1946 los precios casi se triplicaron, pero el salario mínimo apenas se duplicó; en el periodo 1946-1947 los salarios reales alcanzaron uno de los niveles más bajos de la historia...”* (ITAM, 2001; pp: 215).

El fin de la Segunda Guerra Mundial y la menor demanda de bienes, así como una reversión de los flujos de capital que habían entrado al país en el apogeo del conflicto bélico, significaron problemas para el país. Estos problemas se manifestaron en las crisis de balanza de pagos en 1949, cuando se devalúa el peso de 4.85 a 8.65 pesos por dólar, y la crisis de 1954, cuando se vuelve a ajustar el tipo de cambio de 8.65 a 12.50 pesos por dólar. Los dos ajustes crearon un fuerte impulso a la economía mexicana, puesto que hacía más competitivas las exportaciones a la vez que limitaba las importaciones, reforzando el modelo de sustitución de importaciones. Es con la segunda devaluación, junto con otros factores externos e internos, que comienza el periodo de oro de la economía mexicana, el famoso “Desarrollo Estabilizador”.

Gráfica 13. Salario mínimo “Desarrollo Estabilizador” 1956-1970 (precios constantes 2002=100)



Fuente: Elaboración propia con base en Salario mínimo en México (2008)

Este periodo supone, hasta ahora, el único momento en que la economía mexicana *“ha conseguido de manera aceptable y conjunta tres importantes objetivos de la política económica: crecimiento alto y sostenido del producto, estabilidad de precios y distribución progresiva de la riqueza.”* (Loria, 1991; pp: 377).

La era dorada de la economía mexicana se vio reflejada en los salarios mínimos, el crecimiento en términos reales durante el periodo fue superior al 75%, lo que permitió no sólo recuperar el valor que tenía previo a la etapa de “sustitución de importaciones”, sino que estableció nuevos máximos históricos en la remuneración al trabajador de salario mínimo. En relación con su punto más bajo, el año de 1951 con un salario mínimo por día de 44.8 pesos¹⁹, el salario mínimo alcanzó los 133.86 pesos diarios para 1970; lo cual significó un crecimiento de alrededor de 200%.

La razón principal detrás del incremento en términos reales de los salarios mínimos (y de los salarios en general) fue la baja inflación que se registró en el país durante el

¹⁹ Valor en pesos constantes base 2002=100

periodo. Recordemos, que durante la sustitución de importaciones el producto crecía también a ritmos acelerados superiores al 5% anual; sin embargo, la inflación lo hacía aún a mayor magnitud.

¿Qué factores permitieron los bajos niveles de inflación durante este tiempo? Existen numerosos factores internos y externos reconocidos para explicar el comportamiento de la inflación durante el desarrollo estabilizador. El principal factor interno de la oferta fue un desempeño sobresaliente del sector agrícola, el cual junto con medidas oficiales para mantener los precios agrícolas artificialmente bajos supuso no sólo una disminución de los costos de vida, sino también una “transferencia” del sector agrícola al industrial; la débil indización de los salarios con la inflación; y el efecto de la inversión pública para romper cuellos de botella, fueron también factores importantes. Sin importarse el papel de la incipiente industria pesada que redujo costos y aumento la productividad. Por el lado de la demanda, se hay que considerar las reformas financieras que permitieron costear el déficit fiscal; así como las regulaciones impuestas al sistema bancario, como el encaje legal (Moreno-Brid y Ros, 2010; ITAM, 2001).

La ausencia de choques externos fue también un factor importante para explicar los bajos niveles de inflación, incluso se considera que la ausencia de choques externos negativos fue la principal razón para la estabilidad de precios en México en ese periodo. Algunas fuentes incluso señalan que dicha estabilidad fue la causa única “*Se puede sugerir que casi el 90% de la estabilización [de precios] es debido a las condiciones de estabilidad exteriores mientras que tan sólo el 10% se debe a mejores políticas*” (Reynoso, 1989; pp: 221). Lo anterior coincide con la teoría que atribuye el comportamiento creciente de los precios durante la sustitución de importaciones a diversos choques externos (Cárdenas, 2002).

En el contexto del *boom* de crecimiento que experimentaba el país y con salarios mínimos en términos reales que continuaban mejorando, se hicieron reformas a la Constitución. Entre las nuevas medidas adoptadas se estableció que “los salarios mínimos se fijarán por Comisiones Regionales, integradas con Representantes de los Trabajadores, de los Patronos y del Gobierno y serán sometidos para su aprobación a una Comisión Nacional, que se integrará de la misma forma prevista para las

Comisiones Regionales,²⁰ además de la creación de un organismo descentralizado encargado de fijar los salarios mínimos, la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (Conasami). La Conasami tenía como principal objetivo la fijación de los salarios mínimos legales, asegurando la congruencia entre lo que establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos con las condiciones económicas y sociales del país, propiciando la equidad y la justicia entre los factores de la producción, en un contexto de respeto a la dignidad del trabajador y su familia. Lo anterior suponía comenzar un proceso de homologación en la fijación del salario mínimo, que previo a 1962 se fijaba por comisiones especiales en cada municipio.

El desarrollo estabilizador es sin duda la época de oro de la economía mexicana. Sin embargo, no estaba exenta de debilidades, principalmente aquéllas que le permitieran completar el modelo de sustitución de importaciones y transitar hacia el desarrollo. La industria de bienes de consumo era sólida, en gran parte, por las medidas proteccionistas impuestas por el gobierno; sin embargo, la industria de bienes de capital no había logrado desarrollarse, lo cual representó el principal defecto del modelo. Es durante este periodo que se acentúa uno de los grandes problemas estructurales de la economía mexicana: una industria de exportación dependiente de la importación de bienes de capital (ITAM, 2001).

El proteccionismo al que estaba sujeta la industria mexicana, pasó de ser un apoyo a la rudimentaria industria a un lastre para la eficiencia de la misma. *“La política de sustitución de importaciones condujo a un reforzamiento de la estructura oligopólica de la economía mexicana. El precio y la calidad de los bienes producidos no eran competitivos. La protección de las industrias nacientes llevó a la protección de la ineficiencia.”* (Kehoe y Meza, 2013; pp: 251-252). Adicionalmente el sector se tornó poco competitivo para los parámetros internacionales.

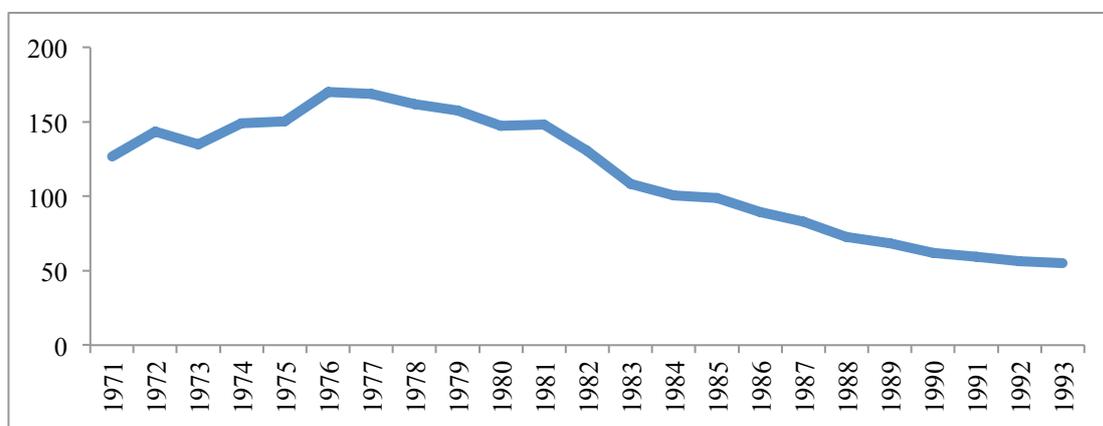
Hacia finales de la década de los sesenta el modelo ya presentaba signos de agotamiento. El sector agrícola que había jugado un papel clave en la estabilidad de precios era cada vez más débil, en gran parte, por la falta de inversión en el sector; de igual manera la falta de una política que impulsara las exportaciones de la industria

²⁰ Art. 123, inciso A, fracción VI

mexicana, resultó en una erosión de las exportaciones (Moreno-Brid y Ros, 2010). El efecto redistributivo parecía también haber encontrado un freno. En el periodo de 1963-1968 se experimentó una reducción de la desigualdad medida por el Coeficiente de Gini, pero a partir de 1968 no hubo avances en la reducción de la desigualdad (Cortes, 2013). Finalmente, el descuido de las finanzas públicas, ocasionado por un Estado que cada vez se endeudaba más para soportar la industrialización, pero posponía una reforma fiscal que pudiera sostener el endeudamiento. Algunos autores (Lustig, 1992), sostienen que la falta de políticas macroeconómicas sólidas tuvo mayor peso que la ineficiencia económica asociada con el proteccionismo en las crisis que se dieron en la década de los setenta.

El fin del renombrado Desarrollo Estabilizador es poco claro, algunos autores lo sitúan en 1970, cuando Luis Echeverría anuncia el comienzo del “Desarrollo Compartido”; para otros termina con el *shock* petrolero del 73; y finalmente se considera que la pérdida de la estabilidad del tipo de cambio a 12.5 pesos por dólar marca el fin de la época de oro de la economía mexicana. Lo que es evidente es que la economía mexicana se encontraba en problemas desde fines de los sesenta, pero pudo postergar los efectos negativos con el descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo “[*el petróleo*] proporcionó a las autoridades estatales una enorme e inesperada cantidad de divisas y permitió que el gobierno se embarcara en un programa de gran escala de gasto público cuya finalidad era mitigar las limitaciones del desarrollo de la sustitución de importaciones”. (ITAM, 2001; pp: 242).

Gráfica 14. Salario mínimo “Crisis de los 70’s y la Década Perdida” 1971-1993 (precios constantes 2002=100)



Fuente: Elaboración propia con base en Salario mínimo en México (2008)

A pesar de que el incremento del salario mínimo real hilara más de una década de mejoras anuales, que se extenderían hasta 1976, grandes sectores de la población no recibían los frutos del crecimiento económico. El descuido del sector agrícola a favor del sector industrial transformó al primero de un sector dinámico con capacidad exportadora y por lo tanto, de captar divisas a uno con un desempeño muy pobre. Si tenemos en cuenta que en 1970 alrededor del 42% de la Población Económicamente Activa (PEA) se encontraba en el sector primario de la economía (Colmex, 2010) podemos entender el rezago de gran parte de la población mexicana y la importancia de establecer programas para atender el grave problema de distribución.

Los primeros seis años de la década de los setenta, el llamado Desarrollo Compartido, son particularmente interesantes para el análisis económico. En la variable de mayor relevancia para el presente trabajo, encontramos que, en estos seis años, se mantuvo la trayectoria ascendente del salario mínimo, que en 1976 tendría su punto de inflexión pasando de su máximo histórico a una trayectoria descendente y de posterior estancamiento que hasta la fecha no se corrige. La persistencia de la desigualdad; el descontento social que amenazaba el orden social, el cual tuvo su principal exponente en los movimientos del año de 1968; y la evidencia de que el modelo económico se estaba agotando, fueron los motivantes principales para el cambio de dirección en la política económica de México (Colmex, 2010; Lustig, 1992; Moreno-Brid y Ros, 2010).

La política económica que implementó Luis Echeverría fue sin lugar a dudas ambiciosa y acertada en cuanto a las necesidades de la economía mexicana en ese momento. Buscaba *“distribuir los beneficios del crecimiento de forma más justa [...] Al mismo tiempo, la estrategia estaba dirigida a mejorar el pobre desempeño de la agricultura, la reforma impositiva y la baja competitividad internacional en los mercados de exportación”* (Moreno-Brid y Ros, 2010; pp:171). La principal herramienta de esta política económica, fue el gasto público financiado con déficits públicos y endeudamiento externo.

Los resultados de las políticas aplicadas en este gobierno son ampliamente discutidos. Por un lado, se destaca que la estrategia fue exitosa por algún tiempo (Moreno-Brid y Ros, 2010) y que se alcanzaron dos metas importantes de la política económica: crecimiento y redistribución del ingreso (Colmex, 2010). Algunas posturas sostienen

que este periodo no significó una contracción sino una desaceleración del ritmo de crecimiento (Aparicio, 2010) y que la redistribución del ingreso se estancó (Cortes, 2013). Otras destacan el crecimiento exponencial de la deuda y el déficit público como los motivantes de dicho crecimiento (Lustig, 1992; Kehoe y Meza, 2013). La realidad es que a pesar de que el Desarrollo Compartido pudiera ser considerado exitoso por momentos, vino a la par de un profundo desequilibrio macroeconómico, manifestado en los crecientes déficits públicos y niveles de deuda.

El creciente rol del Estado mexicano, no estaba sustentado por una política tributaria robusta, y ponía a las finanzas públicas en una situación delicada; un entorno externo volátil, el derrumbe de sistema monetario de Bretton Woods en 1971 y la guerra de Yom Kippur en 1973 fueron algunos de los factores que contribuyeron a la inestabilidad; y finalmente la pérdida de confianza en la política económica que se estaba llevando a cabo, la cual se tradujo en fuga de capitales. Las causas mencionadas ocasionaron la devaluación del peso y la necesidad de asistencia financiera por parte del Fondo Monetario Internacional (Lustig, 1992; Moreno-Brid y Ros, 2010), tras 22 años de paridad cambiaria fija a 12.5 pesos por dólar y 20 años de independencia de rescates financieros.

El periodo de crisis de la economía mexicana, a finales de la década de los setentas, fue de poca duración, gracias al descubrimiento de grandes yacimientos petroleros en el sureste de México. Durante este periodo incluso se popularizó la frase “administrar la abundancia”, que fue el lema del presidente en turno, José López Portillo, mismo que más tarde tendría que declarar al país en moratoria.

El descubrimiento de los pozos petroleros y el alza en los precios internacionales del petróleo fomentó un “crecimiento liderado por el gasto público” con resultados impresionantes: el PIB crecía a ritmos anuales promedios superiores al 8% y la inversión total por encima del 16% (Lustig, 1992). El crecimiento económico vino acompañado de una expansión en educación y servicios de salud; ambos fueron extendidos, el primero integró a casi la totalidad de la población (educación primaria) y el segundo alcanzó al 85% (Kehoe y Meza, 2013).

En 1979 los precios del petróleo se incrementaron al mismo tiempo que la tasa de interés, lo que en el corto plazo tuvo un efecto positivo para el país. La bonanza petrolera de la mano de la mayor tasa de interés significó una gran disponibilidad de préstamos del exterior, mismos que financiaron el crecimiento en el periodo. Las autoridades económicas consideraron los altos precios del petróleo como una variable duradera mientras que se tomaron las altas tasas de interés como una variable pasajera, misma consideración que los agentes privados y organizaciones a nivel internacional tuvieron; el resultado de la política incorrecta, llevó a recurrir a préstamos internacionales para financiar el gasto público cuando los precios del petróleo comenzaron a disminuir. Esta decisión condujo a un desequilibrio macroeconómico que desencadenó finalmente la crisis de 1982.

A pesar de la expansión económica y el gasto público, el salario mínimo comenzó a deteriorarse en este periodo, perdiendo alrededor del 12.8% (1976-1982) de su valor real entre los años del fin del desarrollo estabilizador y el inicio de la crisis de 1982. Para explicar la caída de los salarios reales es clave la “flexibilización laboral”, resultado de la crisis mundial, originada en parte por la gran elevación del precio internacional del petróleo de 1973-1976 y luego de 1979-1981, y por el agotamiento de la larga etapa de desarrollo económico de la posguerra, la cual sería usada posteriormente como un mecanismo para enfrentar crisis (Loria, 1991).

La realidad es que el descubrimiento de petróleo fue un paliativo para un modelo económico exhausto, el cual una vez que pasó el *boom* petrolero, mostró las debilidades que había manifestado desde finales de la década de los setentas, pero esta vez en un entorno externo volátil, con una economía dependiente de los ingresos petroleros y finanzas públicas deterioradas. El resultado fue la crisis antes mencionada, que puso al país en una situación económica delicada conocida como la “década perdida” y marcó el inicio de la caída más grave en el salario mínimo real de todo el siglo XX (Reyes, 2011).

El año de 1982 es un punto de inflexión en la economía mexicana. Podemos considerar que en este año el modelo económico va a transitar hacia un modelo más liberal, lo que significó cambios profundos en los objetivos de política económica, las herramientas para alcanzar dichos objetivos y el desempeño general de la economía mexicana.

“En 1982 la situación macroeconómica de México era difícil. El déficit del sector público era de 17.6% del PIB, mientras que el déficit de la cuenta corriente era de 4% del PIB. Entre 1981 y 1982 la inflación, medida con el deflactor del PIB, fue de 61.0%” (Kehoe y Meza, 2013; pp: 254). A lo anterior debe añadirse que la mitad de la deuda externa era de corto plazo y la fuga de capitales era de una magnitud importante.

A principios de 1982 la respuesta a la delicada situación económica del país, fue una serie de medidas de contracción fiscal y devaluación que incluía recortes en la inversión pública, así como eliminación de subsidios a alimentos y precios de la energía. Las medidas adoptadas fueron de tipo pro cíclico, y afectaron predominantemente a los grupos de menores ingresos. En abril del mismo año se implementaron “incrementos de emergencia” al salario mínimo de 30%, decisión que pondría presión sobre los precios. Las políticas adoptadas por el gobierno de López Portillo mostraron ser inconsistentes y contribuyeron a exacerbar la preocupante fuga de capitales (Lustig, 1992). Una razón para el abrupto cambio en las políticas que siguió esta administración a principios de 1982 puede atribuirse al hecho de que el presidente se consideró traicionado por la iniciativa privada, que se había beneficiado de los subsidios durante el *boom* petrolero, pero que no estuvo dispuesta a cooperar con el gobierno y emprendió una masiva fuga de capitales. Como resultado de lo anterior cambió su atención al sector laboral y los miembros menos liberales de su gabinete (Zedillo, 1986).

Para agosto de ese mismo año la situación ya se antojaba irreversible, las medidas habían demostrado ser inefectivas y las reservas internacionales se encontraban en sus niveles históricos más bajos y continuaban con una tendencia decreciente. Además, ese mismo mes los flujos de préstamos del exterior se interrumpieron, lo que ocasionó continuas devaluaciones, la suspensión del pago de la deuda externa y la adopción de un tipo de cambio dual²¹. Las medidas de agosto tampoco fueron capaces de frenar la fuga de capitales y contribuyeron a erosionar la poca credibilidad que el sector privado tenía en la administración. Finalmente, el primero de septiembre de 1982, en el último informe de gobierno de López Portillo, se optó por nacionalizar la banca y establecer un

²¹ En un sistema de tipo de cambio dual, hay dos tipos de cambio, fijo y flotante en el mercado. La tasa fija se aplica sólo a ciertos segmentos del mercado, como las importaciones "esenciales" y exportaciones y / o transacciones de cuenta corriente.

control de cambios total; las medidas drásticas ciertamente, pusieron un alto a la fuga de capitales. Para ese momento las reservas internacionales eran de alrededor de 1.8 miles de millones de dólares o el valor de un mes del total de importaciones de mercancías y servicios (Lustig, 1992; Moreno-Brid y Ros, 2010).

Con la llegada de Miguel de la Madrid se instauró el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) que tenía por objetivo alcanzar la estabilidad financiera y de precios. Para ello se implementaron medidas ortodoxas como una reducción drástica del déficit fiscal y la devaluación del peso. La lógica económica que se seguía era que la austeridad fiscal contendría la inflación, mientras que la devaluación permitiría alcanzar una balanza comercial superavitaria (Lustig, 1992). Además del PIRE se siguió otro programa que buscaba reorientar la plataforma exportadora del país, hacía un modelo basado en la producción de bienes comerciables bajo un marco de estabilidad económica (Moreno-Brid y Ros, 2010). Es también durante este periodo que comienza la etapa de privatizaciones.

La entrada del PIRE es de gran importancia para esta investigación, ya que entre 1982 y 1985, el periodo en el que comienza la aplicación del programa, el valor del salario mínimo en términos reales registró una tasa de crecimiento negativa del 24.5% y para el fin del periodo de caída de los salarios mínimos (1993) la tasa de crecimiento había sido registrado un valor negativo de 57.8%. Finalmente, del periodo del máximo de salario mínimo en términos reales (1976) su tasa de crecimiento fue negativa en un 67.6%; es decir, su valor era alrededor de un tercio de su máximo histórico.

Como ya explicamos, el salario mínimo había tenido variaciones a lo largo de su historia en México, pasando por fases a la baja, principalmente en la década de los cuarenta y su posterior crecimiento sostenido por casi dos décadas y media; a lo largo de estas dos grandes tendencias había sufrido variaciones tanto a la baja como al alza. Pero la caída que experimentó el salario mínimo en términos reales entre 1981 y 1985 no tenía precedente. En ese periodo, el más grave para la variable en cuestión, el salario mínimo tuvo una tasa de crecimiento negativa de 33.5%. En tan sólo cuatro años el salario mínimo perdió un tercio de su valor.

¿Cuál fue la razón detrás del grave deterioro de los salarios mínimos a partir de la década de los ochenta? Sin duda, el contexto de crisis económica y de presiones inflacionarias, de doble e incluso triples dígitos en su punto más álgido, fueron el factor preponderante en la erosión del valor real del salario mínimo. Sin embargo, el tipo de ajuste que se siguió con el PIRE contribuyó a la caída del salario mínimo y de los salarios en general.

“Por la manera en que se definió y aplicó la política económica desde el 1 de diciembre de 1982, el salario fue el precio relativo que cargó con el reajuste del tipo de cambio real, debido a que se trataba de evitar la inflación. Conforme a la lógica y la congruencia del PIRE, esa reducción era inevitable. Si se hubiera querido mantener el nivel real del salario después del ajuste nominal del tipo de cambio, se habría dado en forma inmediata un incremento generalizado de precios (superior al que de suyo genera cualquier devaluación), con lo cual el resultado final del tipo de cambio en términos reales habría sido nulo, aunque en medio de un escenario fuertemente indizado e inflacionario” (Loria, 1991; pp: 379).

La creciente inflación era una de las principales variables que la administración de Miguel de la Madrid planeaba combatir. Para ello se usaron los salarios como una de las principales herramientas para alcanzar su objetivo. Para que las medidas aplicadas en el PIRE fueran efectivas, los salarios fueron indizados a la inflación. Dicho ajuste supuso determinar los salarios mínimos de acuerdo a la inflación esperada y no al aumento de precios de periodos pasados. La lógica económica detrás del ajuste, seguía la noción de prevenir aumentos en los salarios que podrían haber impulsado una espiral inflacionaria (Lustig, 1992).

1982 supone un parteaguas para el valor real del salario mínimo, puesto que la devaluación del tipo de cambio, que aumenta el precio de los bienes importados; y el control de precios claves de la economía como el salario mínimo y el precio de los bienes públicos, todos usados con el objetivo de contener la inflación supusieron un golpe muy duro a los ingresos reales de los trabajadores. Podemos afirmar que *“desde el 1 de diciembre de 1982, los salarios han sido el principal instrumento de ajuste externo y de estabilización interna, con lo cual la distribución del ingreso ha entrado en un proceso francamente regresivo”* (Loria, 1991; pp: 379).

Es indiscutible que el salario mínimo ha experimentado un proceso negativo desde la segunda mitad de la década de los setenta; sin embargo, el más notable fue el ajuste al que fue sometido entre 1981 y 1985, pasando de un valor real²² de 148.37 pesos a 98.71 pesos, es decir el 66% de su valor en 1981.

El primer programa de ajuste de Miguel de la Madrid, el PIRE, tenía el objetivo de controlar la inflación y regresar a las tasas de crecimiento del PIB que se habían registrado antes de la crisis, del orden del 6% anual. El resultado obtenido fue una historia diferente, los objetivos no se alcanzaron y, como ya se mencionó previamente, tuvo un impacto negativo en los ingresos de los trabajadores.

Tabla 1. Inflación, Crecimiento del PIB y Balanza en Cuenta Corriente. Valores estimados y observados. 1982-1985

Variable		1982	1983	1984	1985
Inflación (precios del consumidor diciembre-diciembre) (porcentaje)	Proyecciones del FMI		55.0	30.0	18.0
	Observado	98.8	80.8	59.2	63.7
Crecimiento real del PIB (porcentaje)	Proyecciones del FMI		0.0	3.0	6.0
	Observado	-0.6	-4.2	3.6	2.6
Balanza en cuenta corriente ²³ (porcentaje del PIB)	Proyecciones del FMI		-2.2	-1.8	-1.2
	Observado	-3.6	3.6	2.4	0.7

Fuente: Elaboración propia con base en datos Lustig (1992)

Las principales variables que el PIRE buscaba restablecer era moderar la inflación, recuperar el crecimiento y disminuir el déficit de la cuenta corriente. La inflación

²² A precios de 2002

²³ Componente de la balanza de pagos donde se registra el comercio de bienes y servicios y las transferencias unilaterales de un país con el exterior.

ciertamente disminuyó en el periodo. Sin embargo, la magnitud y velocidad del ajuste fue mucho menor al esperado; el crecimiento del PIB sufrió un ajuste importante en 1983, que comenzó a recuperarse en los años posteriores, pero no regresó (ni regresaría hasta la fecha) a la tasa histórica de crecimiento del 6% que se pretendía (Lustig, 1992); finalmente la balanza en cuenta corriente tuvo un desempeño que superó todas las expectativas.

El ajuste de la cuenta corriente parece a primera vista un gran logro del PIRE, empero, el rápido paso de una situación de déficit a una de superávit requiere de un análisis más detallado. En primer lugar, el ajuste fue posible gracias a una recuperación de los ingresos petroleros, es decir, que la balanza comercial petrolera fue el motivante principal detrás del superávit, puesto que la balanza comercial no petrolera siguió en términos negativos; en segundo, el ajuste de la balanza comercial no petrolera fue debido a una contracción del gasto interno y por lo tanto, de las importaciones, no resultado de exportaciones con mayor dinamismo (Moreno-Brid y Ros, 2010).

El PIRE falló en el control de sus variables objetivo, las cuales nunca estuvieron a la altura de las expectativas que de ellas se esperaba; el programa concluyó a mediados de 1985 nuevamente en medio de una crisis en la balanza de pagos y de divisas. *“La instrumentación del programa enfrentó dos tipos de problemas: los que surgieron de un optimismo excesivo respecto a la velocidad a la cual se estabilizarían los agregados macroeconómicos, así como a lo pasajero de la caída en el precio del petróleo; y los que reflejaron los desequilibrios fundamentales...”* (Alberro y Cambiaso, 1989; pp: 160-161)

¿Por qué falló el PIRE? Entre los factores que contribuyeron al fracaso del programa, se encuentran las limitaciones que imponía la elevada deuda acumulada, pero principalmente la fragilidad de la economía mexicana frente a choques exógenos. Resulta curioso que en 1984 cuando se observaba una pequeña recuperación, se desatara el inicio de la crisis de 1985; esto debido a que el fortalecimiento de la demanda interna y, por lo tanto, de las importaciones, fue suficiente para erosionar el superávit de la balanza comercial; hay que agregar la incertidumbre del mercado petrolero y los malos resultados de los programas ortodoxos de política monetaria y fiscal, que no pudieron

cumplir con las metas de inflación, deterioraron rápidamente la credibilidad en el programa y en el gobierno mexicano (Lustig, 1992; Moreno-Brid y Ros, 2010).

La falta de reformas estructurales, principalmente la liberalización del comercio y la privatización de empresas estatales son factores que también pudieron haber contribuido al fracaso del PIRE (Alberro y Cambiaso, 1989).

Debe subrayarse que tanto la liberalización del comercio como la privatización van a ser piezas clave de los programas económicos posteriores. Esto significó el paso de la rectoría de la economía por parte del Estado a una guiada por las fuerzas del libre mercado, así como la apertura comercial.

“El proceso de privatización fue importante. En 1982 había 1,155 empresas paraestatales. En 1988 quedaban sólo 618 de estas empresas. El proceso de privatización continuó durante 1988-1994. En 1986 México dio indicios de su intención de abrir sus mercados a la competencia extranjera al unirse al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés)” (Kehoe y Meza, 2013; pp: 255).

Un aspecto que debe ser remarcado es que el programa fracasó a pesar de la flexibilidad a la baja de los salarios. El programa falló en el control de todas las variables que pretendían regular. Sin embargo, fue “exitoso” en la caída del valor real de los salarios. Lo anterior no implica que dicho programa tuviera este objetivo. Este trabajo no considera que la caída en los salarios fuera una medida deliberada de política económica, sino más bien una consecuencia de las políticas aplicadas. Lo destacable es que a pesar de su flexibilidad el ajuste no fue eficaz.

“Debe ser mencionado que el primer programa de ajuste (el PIRE) falló a pesar de la flexibilidad a la baja de los salarios reales. Entre 1983 y 1985 los salarios en términos reales declinaron drásticamente. Sin importar el indicador que se use, la contracción acumulada está por encima del 30%. Sorpresivamente, los recortes salariales no llevaron a huelgas masivas o descontento político generalizado. La flexibilidad prevaleciente de los salarios reales le dio al gobierno mexicano una poco común libertad para actuar. También puso la mayoría del costo del ajuste internamente”

(Lustig, 1992; pp: 38). Es decir, los trabajadores (y sus salarios) fueron los principales afectados.

La incertidumbre relacionada con los precios del petróleo que contribuyó a la crisis en 1985, se manifestó en 1986 cuando los precios internacionales de este energético cayeron en un 50%. Esto provocó un nuevo ajuste de la política económica en México, en el cual se dio prioridad, en el corto plazo, a proteger la balanza de la cuenta corriente y, por ende, las reservas internacionales, a costa de la estabilidad de precios; y en el mediano plazo se pretendió reducir la dependencia de la economía mexicana del petróleo, impulsando las exportaciones no petroleras (Lustig, 1992). La herramienta utilizada para cumplir ambos objetivos fue la devaluación del tipo de cambio, que permitió alcanzar un superávit en la cuenta corriente y les dio un dinamismo a las exportaciones no petroleras mexicanas, al tiempo que reducía las importaciones. La devaluación tuvo como resultado el aumento de la inflación, que llegó a ser del 160% en 1987 (Moreno-Brid y Ros, 2010).

A medida que la balanza en la cuenta corriente registraba superávits y que la inflación continuaba con una tendencia al alza, se cambió de nuevo el foco de atención de la política económica a la estabilización de los precios. Para diciembre de 1987 se puso en marcha el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), un programa heterodoxo, con el cual el gobierno, los grupos empresariales y los sindicatos buscaron consensos con el objetivo principal de controlar la inflación. Para ello, recurrieron a la congelación de los precios clave de la economía (léase el salario mínimo) los precios de los bienes públicos y el tipo de cambio. Originalmente el PSE contemplaba que estos precios clave aumentarían de acuerdo a la inflación esperada; sin embargo, sólo se dio un incremento en marzo de 1988 para el salario mínimo, para después fijarse (Lustig, 1992). Además, de las medidas de concertación entre los diferentes agentes de la economía, se siguieron también políticas de corte más ortodoxo, como la austeridad fiscal y monetaria, así como la liberalización del comercio.

“El PSE fue un programa que arrojó resultados positivos, específicamente en el ritmo de crecimiento de la inflación, desde muy temprano. En el segundo semestre de 1988 las tasas de inflación mensuales registradas eran de entre 1-2%, muy por debajo del 9% que prevalecía en el mismo periodo de 1987; de manera modesta el crecimiento

económico, la inversión y las exportaciones no petroleras también crecieron; incluso la caída en los salarios reales fue menos pronunciada que en 1983, aunque debe aclararse que partían de niveles más bajos” (Lustig, 1992; pp: 51).

La tasa de crecimiento del salario mínimo, en términos reales, fue negativa en 12.6% entre 1987 y 1988. Para el periodo de aplicación de los dos programas de estabilización heterodoxos la tasa de crecimiento del salario mínimo en términos reales fue negativa en 33.7%.

El éxito del programa obedeció a dos razones principales. Primera: la existencia de reservas internacionales, que se encontraban en niveles históricamente altos y le permitieron al gobierno mexicano sostener el tipo de cambio fijo²⁴; segunda: la concertación entre los diferentes actores, que proporcionaba el componente “heterodoxo”. Algunos autores consideran que la concertación fue la clave del programa, pero que ésta se realizó a costa de los salarios.

“Parecería que esta concertación ha sido el elemento central del éxito del programa. En general, todos los planes estabilizadores recientes de corte heterodoxo aplicados en América Latina (tomando como base el Plan Austral de Argentina, de junio de 1985) han considerado a la concertación como el punto central. Sin embargo, en México ésta se ha dado de una manera muy particular. Tal ‘particularidad’ es quizá el factor principal del éxito macroeconómico obtenido a lo largo de casi tres años, a diferencia de todos los casos conocidos. En efecto, en México la concertación se basó en el sacrificio salarial, mientras que en Argentina, Brasil y Perú (al menos en la primera fase de la estabilización) se privilegió la recuperación o al menos la protección de los salarios reales [...] No es exagerado plantear que esta restructuración de los precios relativos se ha dado a partir de la intensificación de la caída de los salarios reales.”
(Loria, 1991; pp: 380)

Con el cambio de administración, a la llegada a la presidencia de Carlos Salinas de Gortari, se implementó un nuevo programa: el Pacto para la Estabilidad y el

²⁴ Las reservas internacionales fueron el soporte del programa de estabilización, a falta de fondos externos. El “costo” para las reservas fue de aproximadamente 10 billones de dólares, al pasar de 16 billones en 1988 a 6 billones en 1989 (Lustig, 1992; pp: 51)

Crecimiento Económico (PECE). Este programa reafirmaba el compromiso de la nueva administración con un crecimiento económico que no sacrificara la estabilidad de precios (Lustig, 1992). La meta principal del programa seguía siendo la estabilidad de precios conseguida por medio de la concertación con obreros y empresarios, el programa fue un gran éxito, ya que la tasa inflación que alcanzó cifras de 3 dígitos en 1987 era de tan solo un dígito para 1994 (Kehoe y Meza, 2013).

El sexenio de Salinas de Gortari (1988-1994) fue de profundos cambios económicos en el país. Específicamente, el año de 1990 fue relevante para el desempeño de la economía mexicana de las últimas décadas. En febrero de ese año se lanzó el Plan Brady, que permitió la reestructuración de la deuda mexicana y con ello el regreso a los mercados financieros internacionales tras casi 8 años; en mayo, el gobierno anunció el plan formal para reprivatizar los bancos; finalmente en agosto se anunció la intención de negociar un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos (Lustig, 1992; Kehoe y Meza, 2013), que sería ratificado en 1994 bajo el nombre de Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Adicionalmente, en 1993, se aprobó una reforma constitucional al artículo 28, en la que se especificó que la tarea primordial del Banco de México sería la protección del poder adquisitivo del peso y se le otorgó a esta institución la independencia del gobierno. También continuó a lo largo del sexenio el proceso de privatización de las empresas paraestatales, cuyo número pasó de 618 en 1988 a 252 en 1994²⁵ (Kehoe y Meza, 2013).

El éxito del programa de estabilización de los precios, apoyado en la reestructuración de la deuda que permitió al país obtener fondos del exterior una vez más, además de las reformas económicas que buscaban *“mejorar la confianza del sector privado, fomentar la repatriación de capital, y con ello reducir la tasa de interés y promover el crecimiento económico”* (Lustig, 1992; pp:56), pusieron al país en una “aparente” nueva senda de crecimiento económico con baja inflación. El énfasis en el adjetivo se debe a que al concluir el sexenio de Salinas de Gortari, México se encontró de nuevo ante una crisis económica, probablemente la de mayor profundidad desde la década de los treinta (Moreno-Brid y Ros, 2010).

²⁵ En 1982 había 1155 empresas paraestatales.

Como vimos anteriormente, la mayor parte de la literatura especializada, considera que los programas utilizados en la década de los ochenta fueron exitosos en la contención de las tasas de inflación y la reestructuración de la deuda; también se reconoce que gran parte del ajuste se dio a través de los salarios, o que al menos ésta fue la variable que resultó tener el impacto más negativo. La franca regresión en la tasa de crecimiento de los salarios mínimos en el periodo comprendido entre 1976 (su máximo histórico) y 1993 (el año previo a la crisis) fue negativa en -67.6%, poniendo aun mayor presión en los trabajadores asalariados más vulnerables.

“El saldo más costoso de estos años (de la década perdida) fue social: el deterioro en los niveles de vida. El bajo crecimiento de la economía, [...] las reducciones en el gasto público en salud y educación, así como el aumento de la inflación, resultaron en un aumento de la pobreza con sus múltiples consecuencias, desde la migración a Estado Unidos hasta el aumento de la criminalidad. Aunque finalmente el gobierno pudo reestructurar su deuda y controlar la inflación, ya no se esforzó por revertir el deterioro en los ingresos de la mayoría” (Colmex, 2010; pp: 751).

Los autores consultados consideran que las políticas de estabilización implementadas y la caída de los salarios mínimos reales, pudieron haber contribuido al aumento de la inequidad salarial en México durante los años del ajuste (Fairris, et. al., 2005).

Otra característica del ajuste de los ochenta fue la situación positiva que muchos de los grupos empresariales más grandes del país experimentaron. *“En contraste, y a diferencia de la creencia popular de que en una crisis ‘pierden todos’, grandes grupos económicos bajo el control de unas cuantas familias tuvieron niveles de rentabilidad sin precedentes. [...] Los grandes grupos económicos dominantes en ningún caso²⁶ — con un país en recesión, mayor desempleo y aumento de la informalidad, entre otros— vieron mermados sus niveles de rentabilidad, al contrario, la crisis de los 80 fue un periodo de ganancias extraordinarias a costa de una caída sin precedente en los salarios reales. [...] Los sucesos de la década de los 80, con bajos o nulos crecimientos en productividad, y la decisión de indexar los salarios a la inflación, como regla*

²⁶ Con la notable excepción del Grupo Industrial Alfa, el cual se enfrentó al derrumbe financiero debido a una situación de endeudamiento en dólares (Moreno-Brid y Ros, 2010)

inquebrantable, dieron como resultado que los incrementos salariales, en un entorno de economía poco competitiva y concentrada, fueran trasladados a los precios y no internalizados por las empresas a fin de no perder niveles de rentabilidad". (Reyes, 2011; pp: 10)

El análisis de largo plazo del salario mínimo y de la situación económica del país nos permitirá realizar un diagnóstico más profundo y con contexto más preciso, durante el periodo de estudio principal de esta tesis, el comprendido entre 1994 y 2014. Este periodo se caracteriza por un estancamiento del salario mínimo en términos reales inédito para la economía mexicana, que, si bien tiene como antecedente inmediato la mayor pérdida de valor real registrada, tiene también como antecedente valores y tasas de crecimiento muy importantes. El análisis histórico, entonces dará una perspectiva negativa a la evolución o involución del salario mínimo en las últimas dos décadas, puesto que éste (a finales de 2014) se encontraba en valores similares a los observados a principios de la década de los cincuenta.

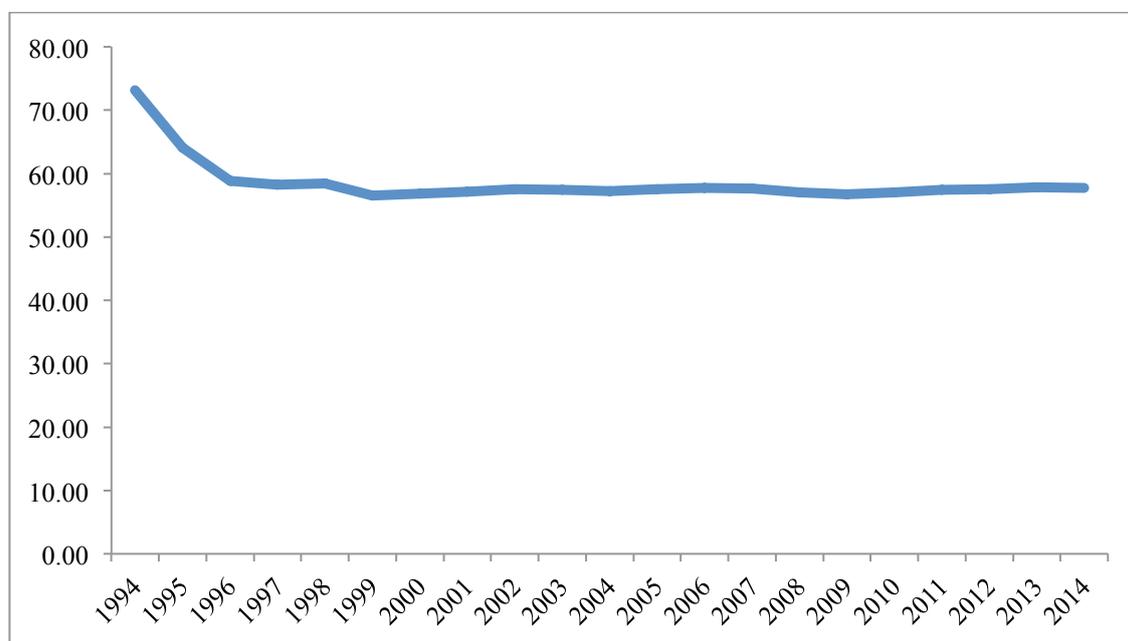
2.4 Evolución del salario mínimo 1994-2014

El año de 1994 fue de gran importancia para la economía mexicana, debido a una serie de eventos que resultarían en la crisis de 1994-1995. El inicio del año estuvo marcado por dos acontecimientos muy relevantes. Primero: el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) entró en vigor el 1 de enero de 1994. Segundo: el mismo día el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) le declaró la guerra al gobierno mexicano, teniendo como detonante los efectos negativos que pudiera tener el TLCAN sobre el sector agrícola mexicano.

En el transcurso del año varios sucesos, tanto domésticos como internacionales, pusieron presión en la política económica implementada por el gobierno mexicano. 1994 era un año de elecciones, las cuales se asocian comúnmente con una mayor discrecionalidad en el gasto, el llamado ciclo político-económico. La campaña presidencial estuvo marcada por el asesinato del candidato del PRI, Luis Donaldo Colosio, en marzo. Al magnicidio se sumaron el asesinato del secretario general del PRI, José Ruiz Massieu, en septiembre y las amenazas de un nuevo levantamiento del

EZLN en noviembre. Finalmente, el año terminó con el famoso “error de diciembre” que desencadenaría la mayor crisis del país desde la Gran Depresión.

Gráfica 15. Salario mínimo 1994-2014 (precios constantes 2010=100)



Fuente: elaboración propia con base en datos Conasami

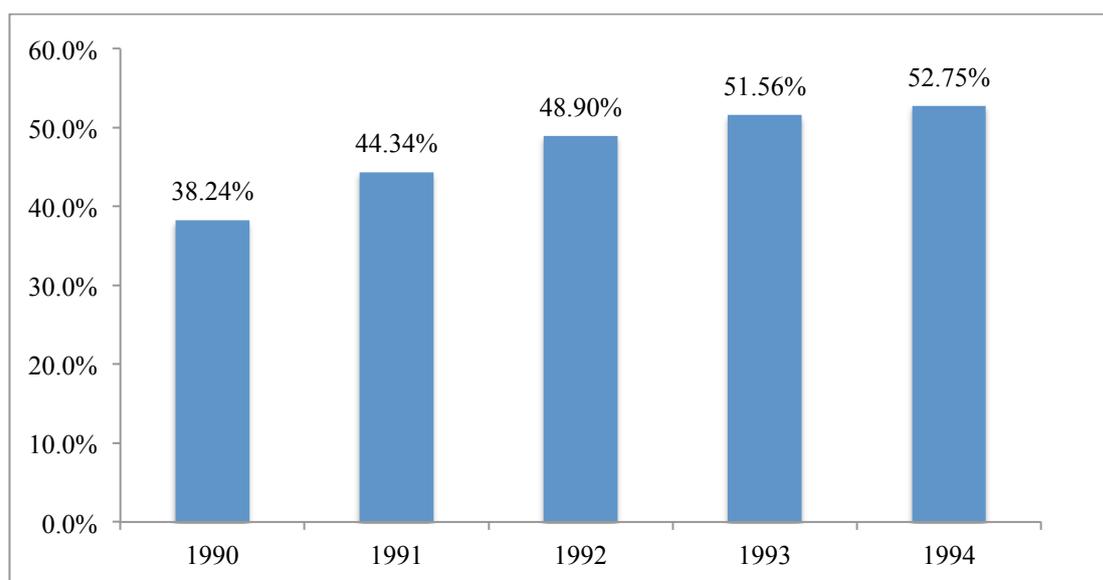
Para entender la crisis de 1994 debemos remontarnos a 1987, cuando comienza a observarse la apreciación del peso respecto al dólar. El peso aumentó su valor un 46% respecto al dólar en el periodo comprendido entre 1987 y 1993 (Kehoe, 1995). Específicamente, el periodo 1990-1993 es el de mayor importancia. En 1990 se llevó a cabo la reprivatización de la banca y comenzó a negociarse el TLCAN. Para la comunidad internacional México era el modelo de país “emergente” para las naciones que buscaban el desarrollo debido a su vocación reformadora y la implementación de la liberalización económica, que generaban un gran optimismo acerca del futuro del país (Moreno-Brid y Ros, 2010).

Aunado a lo anterior hubo otros factores que contribuyeron a la confianza en el país y que se tradujeron en una gran entrada de capitales. Un entorno exterior favorable en el cual las tasas de interés externas se redujeron; una mejora en la calificación del riesgo-país de México derivada de los acuerdos de alivio de la deuda; y las altas tasas de interés que había en el país como resultado de la política antiinflacionaria que se había seguido desde 1987 (Moreno-Brid y Ros, 2010). La acumulación de reservas, que fue

una constante de 1988 a 1993, resultado de la gran entrada de capitales al país tuvo el efecto de apreciar el peso al punto en que el Banco de México (Banxico) debía intervenir para bajar su valor (Kehoe, 1995).

La política de Salinas de Gortari vino acompañada de un gasto social importante, con el objetivo de mitigar los posibles efectos negativos de las diferentes reformas y la apertura económica. De esta manera, nace el Programa Nacional Solidaridad (Pronasol), un programa de transferencias enfocado a combatir la pobreza en sus sectores más vulnerables. Si bien el plan tenía un objetivo loable, éste hizo uso de partidas presupuestarias de manera discrecional y fue una manera de explotar el presupuesto con fines políticos (Moreno-Brid y Ros, 2010); además, el programa sólo pudo aminorar la mala situación económica por un corto tiempo (Colmex, 2010).

Gráfica 16. Gasto público social total como porcentaje del gasto público total



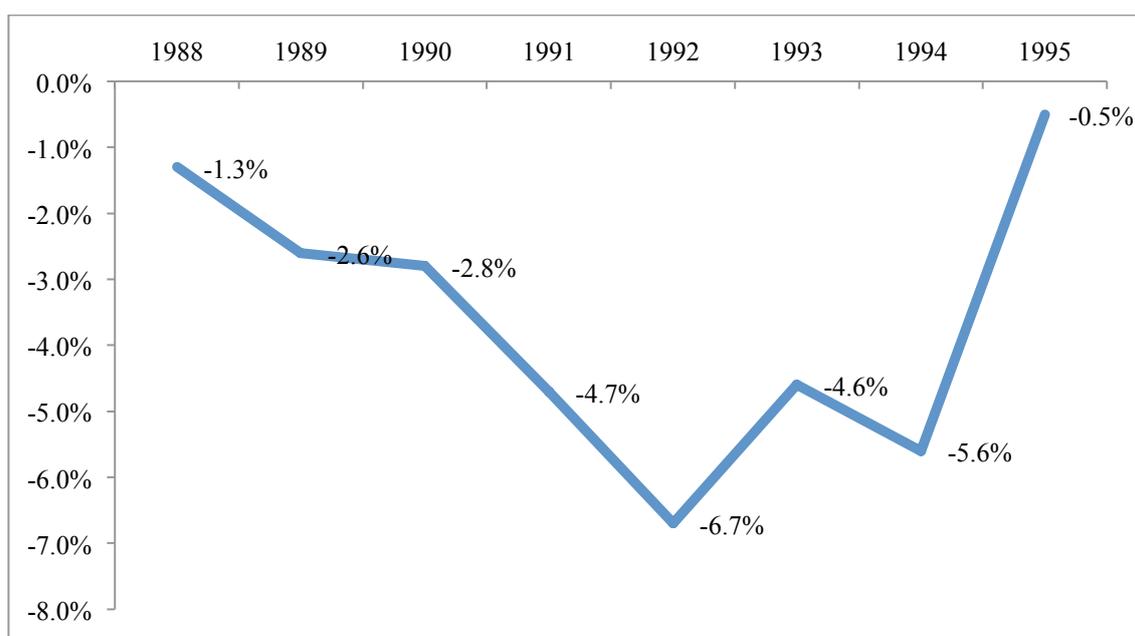
Fuente: Elaboración propia con base en datos Cepal

El gasto social se incrementó de manera importante en el sexenio de Salinas de Gortari, pasando a representar más de la mitad del gasto público para finales del sexenio. Lo anterior, y los programas sociales posteriores que sucedieron al Pronasol, como fueron Progresá y Oportunidades, parecen explicar cómo a pesar del entorno de bajo crecimiento económico el país ha sido capaz de registrar algunas mejorías en indicadores sociales y mediciones de pobreza (Moreno-Brid y Ros, 2010). La modesta mejora en algunos indicadores sociales no significó que la desigualdad en la

distribución del ingreso se haya corregido. Ésta, incluso, se acentuó durante la década de los noventa, y se recuperó hasta la primera década del nuevo milenio, momento en el cual, medido por el Coeficiente de Gini, registró valores similares a aquéllos de principios de la década de los ochenta (Cortes, 2013).

Otro aspecto importante fue la reaparición de uno de los problemas estructurales de la economía mexicana: el déficit en cuenta corriente, que llegó a valores de entre el 6 y 7% del PIB en los años previos a la crisis. El déficit puede ser explicado en gran medida por el peso apreciado que prevalecía en el periodo, ya que incentivaba las importaciones, a la vez que hacía que las exportaciones mexicanas fueran menos competitivas. El déficit pasaría a convertirse en un problema mayúsculo para la política económica en 1994.

Gráfica 17. Saldo en cuenta corriente (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia con base en datos FMI.

Como se mencionó antes, a principios de 1994 se tenían altas expectativas en la economía mexicana. El primer día de enero entraría en vigor el publicitado TLCAN, un tratado comercial como ningún otro en la época y que debía de reforzar las expectativas positivas que había en el momento. Sin embargo, el mismo día que México amanecía como el socio comercial de la economía más importante del mundo, Estados Unidos y de Canadá, comenzó el levantamiento armado del EZLN en Chiapas. La irrupción del levantamiento zapatista descuadró la imagen que México proyectaba al exterior de un

país en vías del desarrollo, a uno en el cual todavía prevalecía la marginación y el rezago social (Colmex, 2010).

Más tarde ese año, la inestabilidad política continuó. El 23 de marzo, el candidato a la presidencia por el PRI y amplio favorito a convertirse en el siguiente presidente de México, Luis Donaldo Colosio, fue asesinado en Tijuana; al mes siguiente, las reservas internacionales de México pasaron de 29.2 miles de millones de dólares en febrero a 17.3 miles de millones en abril (Kehoe, 1995).

La turbulencia política continuó en el país en un año de elecciones presidenciales, agregada a la incertidumbre que habían generado los cambios de gobierno en el país, puesto que en el último año de las últimas tres administraciones se habían dado devaluaciones, y tanto los mexicanos como los inversores extranjeros temían que esto se pudiera repetir (Kehoe, 1995). Para agosto de 1994, cuando se celebraron las elecciones, las grandes expectativas que se tenían de México comenzaban a erosionarse.

En 28 de septiembre el asesinato del secretario general del PRI, José Francisco Ruiz Massieu, y la posterior investigación que llevó a cabo su hermano, Mario Ruiz Massieu, que concluyó con su renuncia por problemas surgidos durante la investigación, significó aun mayor incertidumbre para el país.

A esto debe agregarse el alza en las tasas de interés de la Reserva Federal de los Estados Unidos (Fed), que comenzó en febrero y gradualmente fueron aumentando a lo largo del año (Musacchio, 2012).

Para el 19 de diciembre de 1994, las reservas internacionales de México se encontraban en 10.5 miles de millones de dólares (Kehoe, 1995), de los 29.2 miles de millones que había en febrero del mismo año.

La mayoría de los capitales que entraban al país, en gran parte por las expectativas positivas que había y por las bajas tasas de interés de la Fed al inicio de la década de los noventa, eran inversiones de corto plazo en instrumentos financieros (Colmex, 2010); es decir, inversión indirecta, que tiene la característica de ser fácil de movilizar de acuerdo a los rendimientos y el riesgo que ofrezca. Este entusiasmo no sólo no estaba

sustentando en datos duros de la economía mexicana, sino que debido al tipo de inversión era un riesgo mayor en caso de que las expectativas del país se deterioraran.

Este entusiasmo de los inversores llevó a una dinámica similar a una burbuja en la que, a medida que los inversores movieron su dinero a México e invirtieron en activos mexicanos, el valor de esos activos subió junto con los rendimientos de los inversores. Mientras más dinero entraba a México, mayor era la rentabilidad. De hecho, las tasas de crecimiento de la economía mexicana no justificaban tal furor. En 1992 la tasa de crecimiento fue de alrededor de 3%, y en 1993 no fue superior al 2%. Los inversores, sin embargo, estaban apostando al futuro de México.

“El problema era que con la misma facilidad con la que el dinero entraba a México podía salir, ya que gran parte del entusiasmo se basaba en expectativas. Cualquier evento que desencadenara el cambio de expectativas de positivo a negativo conduciría a la venta masiva de activos mexicanos y la fuga de capitales.” (Mussachio, 2012; pp: 15)

A lo largo de 1994 los inversores se fueron percatando de que la situación al interior del país no era lo que se creía, por lo que la entrada de capitales fue disminuyendo en el transcurso del año, agravada particularmente por los muchos acontecimientos dramáticos que se dieron en esos meses y que contribuyeron a la erosión de las expectativas.

La respuesta del gobierno mexicano frente a esta situación fue:

Ante la creciente situación de déficit en cuenta corriente se permitió una devaluación modesta del tipo de cambio para tratar de aminorar las presiones en la cuenta corriente. Tras el asesinato de Colosio se dio una devaluación del 8%, a lo cual se suma una devaluación que ya se tenía prevista del 4%; el resultado fue una devaluación del 12% hasta diciembre de 1994 (Kehoe, 1995). Es importante recordar que el régimen cambiario que prevalecía en el momento, y que fue vigente hasta el 22 de diciembre de 1994, cuando entra en vigor la libre flotación del tipo de cambio, era el régimen de bandas cambiarias con deslices controlados, lo cual consistía en dejar que el tipo de

cambio fluctuara dentro de una banda, con piso y techo que Banxico determinaba diariamente (Banxico, 2009).

La reticencia del gobierno a devaluar de manera más agresiva el tipo de cambio para corregir el déficit en cuenta corriente tenía el objetivo de: evitar la inflación que alcanzó en los años 80 los tres dígitos.

“Los programas establecidos por Salinas de Gortari, habían hecho la concesión de comprometerse a usar el tipo de cambio como un ‘ancla’ para detener la inflación. Manteniendo una serie de políticas que fijaban las máximas devaluaciones posibles en el periodo comprendido entre 1987 y 1993, el gobierno ganó credibilidad con los miembros del Pacto (PECE). Además, de que el Pacto fue exitoso en reducir la inflación de tres dígitos en 1987 a uno sólo en 1994” (Kehoe, 1995; pp: 141).

La segunda acción de las autoridades mexicanas fue el endeudamiento: se emitieron bonos de deuda en un intento por evitar la fuga de capitales. La idea era acumular reservas internacionales y de esa manera poder mantener el valor del peso (Mussachio, 2012).

“El gobierno mexicano convirtió de manera constante su deuda denominada en pesos – cetes, los bonos de largo plazo, y los ajustados a la inflación, de largo plazo ajustabonos –a deuda de corto plazo, indizada al dólar, los llamados tesobonos [...]. Los tesobonos fueron emitidos con plazos de –7, 91, 182 y 364 días –aunque la mayoría eran por 91 días” (Cole y Kehoe, 1996; pp: 17).

De esta manera la deuda de México pasó de estar denominada en pesos a estar indizada al dólar²⁷ y a ser de corto plazo; los tesobonos estaban indizados al dólar y no denominados en pesos, como estaban los Cetes. Una devaluación del tipo de cambio reducía el valor real de la deuda en el caso de los Cetes pero la incrementaba en el caso de los tesobonos por estar indizados al dólar (Kehoe, 1995). Esta decisión pretendía otorgar certeza a los inversores de que México era aún un recipiente de flujos de capital apropiado, pero también le restaba opciones en caso de encontrarse en una situación

²⁷ Los tesobonos indizados al dólar se pagaban en moneda mexicana, en pesos, pero de acuerdo al tipo de cambio del dólar.

adversa. En ese caso, las opciones eran a) extender el plazo de los tesobonos de manera unilateral; b) establecer un control de cambios dual, en el cual los tesobonos se convirtieran a una tarifa desfavorable; y c) la suspensión de pagos. Las medidas anteriores habían sido impuestas en 1982 y habían generado costos sustanciales para la economía mexicana (Cole y Kehoe, 1996). Una devaluación ayudaría a corregir el déficit en cuenta corriente al encarecer las importaciones y hacer más competitivas las exportaciones, pero no reduciría el valor de la deuda.

Los tesobonos fueron efectivos para el propósito por el cual fueron creados: mantener las reservas y estabilizar el tipo de cambio, que a lo largo de 1994 fue estable. Sin embargo, el uso del peso como ancla nominal de la inflación estaba cada vez bajo mayor presión (Mussachio, 2012). Adicionalmente se acercaba el plazo de vencimiento tanto de Cetes como de Tesobonos para el primer cuarto de 1995, que alcanzó un nivel casi a la par de las reservas con las que contaba Banxico a finales de 1994.

Tabla 2. Fecha de vencimiento de obligaciones de deuda 1995 (Cetes y Tesobonos)²⁸

	Cetes	Tesobonos	Cetes + Tesobonos
1er cuatrimestre	3,015.00	9,873.94	12,888.94
2ndo cuatrimestre	1,563.47	6,429.26	7,992.72
3er cuatrimestre	1,042.66	8,425.70	9,469.36
4to cuatrimestre	943.13	3,927.83	4,870.97

Fuente: Cole y Kehoe, 1996; pp: 18.

Las políticas aplicadas por el gobierno mexicano en 1994 se pueden identificar fácilmente como errores claros que llevaron a la crisis de finales de año pero en el momento en que se tomaron estas decisiones en materia de política económica eran consideradas decisiones racionales. La idea de hacer una devaluación en el verano de 1994 fue desechada debido a que en ese momento las reservas internacionales se encontraban en niveles históricamente altos, aun en medio de una salida de capitales, y la devaluación hubiera significado una pérdida de credibilidad en México (Kehoe, 1995). El principal error fue un análisis incorrecto de la situación que atravesaba el país.

²⁸ Millones de dólares

“Para comienzos de 1994 el auge de las entradas de capital extranjero había terminado, por lo que a lo largo del año el masivo déficit en cuenta corriente se financió con la reducción de reservas internacionales. Claramente, hubo un diagnóstico equivocado por parte del gobierno acerca de las causas de los desequilibrios macroeconómicos, pues se consideró que la presión sobre las reservas era temporal y que se corregiría sin la necesidad de una depreciación del tipo de cambio. No se procedió a una depreciación significativa del tipo de cambio, debido a que ello aceleraría la inflación y enviaría ‘una señal de alarma al mercado’, lo que aumentaría la salida de capital y desencadenaría una crisis de balanza de pagos. De cualquier manera, los inversionistas en los mercados de dinero y de capital percibieron gradualmente que la política económica del gobierno era insostenible” (Moreno-Brid y Ros, 2010; pp: 267).

A finales del año continuaron las tendencias de inestabilidad al interior del país. A mediados de noviembre, Mario Ruiz Massieu, Subprocurador y encargado de llevar a cabo la investigación del asesinato de su hermano, renunció a su cargo, tras denunciar obstáculos a sus tareas. El caso suscitó nuevas preocupaciones por la estabilidad del sistema político mexicano (Banxico, 2009). Más tarde nuevos levantamientos del EZLN, a principios de diciembre, terminarían por liquidar las grandes expectativas en el país tan sólo un año antes.

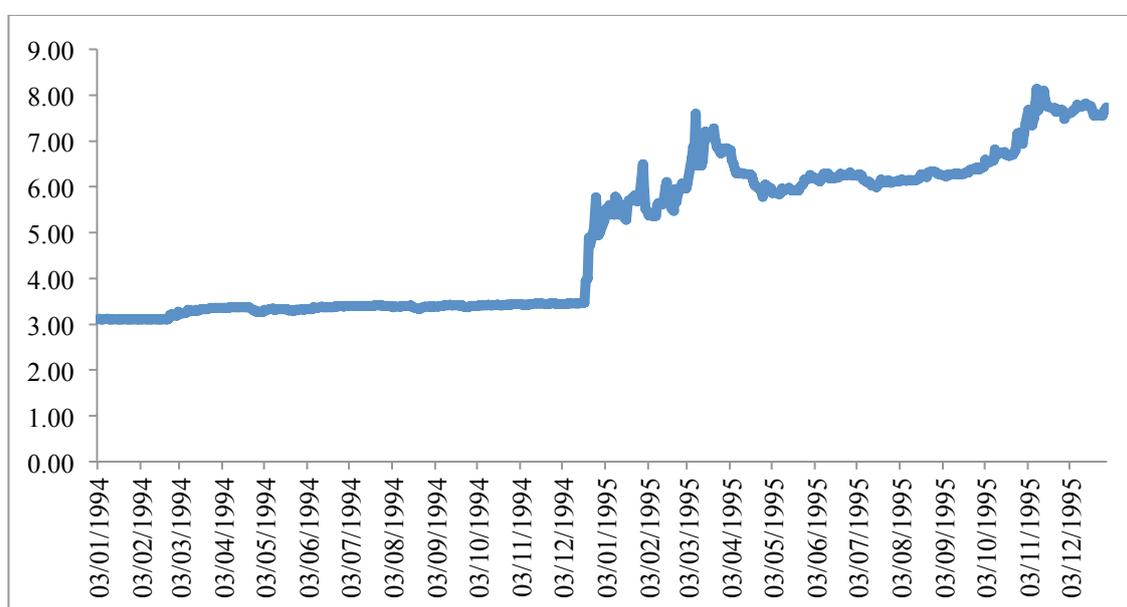
En este contexto y con reservas internacionales de 10.5 miles de millones de dólares, la nueva administración liderada por Ernesto Zedillo y su Secretario de Hacienda, Jaime Serra Puche, se decidió por ampliar la banda en la cual el peso podía fluctuar, que pretendía llevar a cabo una devaluación gradual; el plan fue transmitido por las autoridades a empresarios de alto nivel y líderes de sindicatos, lo que fue un error puesto que el pánico imperó y el resultado fue una salida masiva de capitales en la cual se erosionaron, entre el 20 y el 21 de diciembre, 5 mil millones de dólares de las reservas internacionales de Banxico (Mussachio, 2012; Kehoe, 1995).

“Por tanto, el propio 19 de diciembre de 1994 por la tarde, la Comisión de Cambios acordó abandonar el régimen cambiario hasta entonces vigente, comunicando en el seno del “Pacto” su decisión de pasar a un régimen de flotación. En ese foro se encontró una opinión muy extendida en el sentido de que antes de ir a una flotación,

era conveniente intentar la estabilización del mercado cambiario mediante la elevación del techo de la banda. La Comisión de Cambios decidió aceptar esta fórmula. Como es del dominio público, el intento no tuvo éxito, por lo que se acordó pasar al régimen de flotación con efectos a partir del 22 de diciembre último.” (Banxico, 2009; pp: 10)

Para el final del llamado “error de diciembre”, las reservas internacionales de México habían quedado por debajo de los 6 mil millones de dólares y el tipo de cambio -que fue puesto en libre flotación- pasó de 3.5 pesos por dólar a más de 5.8 pesos por dólar en un par de días.

Gráfica 18. Tipo de cambio peso-dólar (1 de enero de 1994 a 29 de diciembre de 1995)



Fuente: Elaboración propia con base en datos Banxico

El “error de diciembre” desencadenó una crisis, a medida que los inversores perdieron la voluntad de comprar nuevos tesobonos y los existentes estaban próximos a alcanzar su fecha de vencimiento, sin que existieran las reservas internacionales para hacer frente a las obligaciones. Los inversores llegaron a la conclusión de que la situación que prevalecía en el país era insostenible y las tasas de interés se elevaron para tratar de contener la salida de capitales. Sin embargo, el agotamiento de las reservas internacionales y los miles de millones de dólares que se debían pagar por tesobonos en el primer cuarto del año ponían a México al borde de la moratoria (Kehoe, 1995).

Ante la posible moratoria que enfrentaba México, el gobierno de Bill Clinton, temeroso de que una crisis en el país fomentara la migración de México a EUA, y del posible contagio a otros países en situaciones similares²⁹, decidió implementar, mediante una acción ejecutiva y con la oposición del Congreso, una línea de crédito por 50 mil millones de dólares que permitiera contener los ataques especulativos contra el peso y la economía mexicana (Mussachio, 2012).

El paquete de rescate dotó de liquidez al país, pero no fue suficiente para evitar una recesión económica. *“Las cifras a finales de 1995 revelaban la magnitud de la crisis: el crecimiento del PIB por persona cayó 7.8%, la tasa de inflación superó el 50%, la tasa de interés alcanzó 48% y el tipo de cambio cerró el año a 7.70 pesos por dólar. Más allá de las cifras, los efectos de la crisis fueron resentidos por las familias mexicanas que vieron caer sus ingresos –el salario mínimo real perdió más de 12%– y aumentar el desempleo, que llegó a 7.6% en agosto de 1995”* (Colmex, 2010; pp: 762). La caída del salario mínimo real que se dio posteriormente a la crisis fue el último desplome importante que ha tenido el salario mínimo, antes de entrar a la fase de estancamiento que se abordará a continuación.

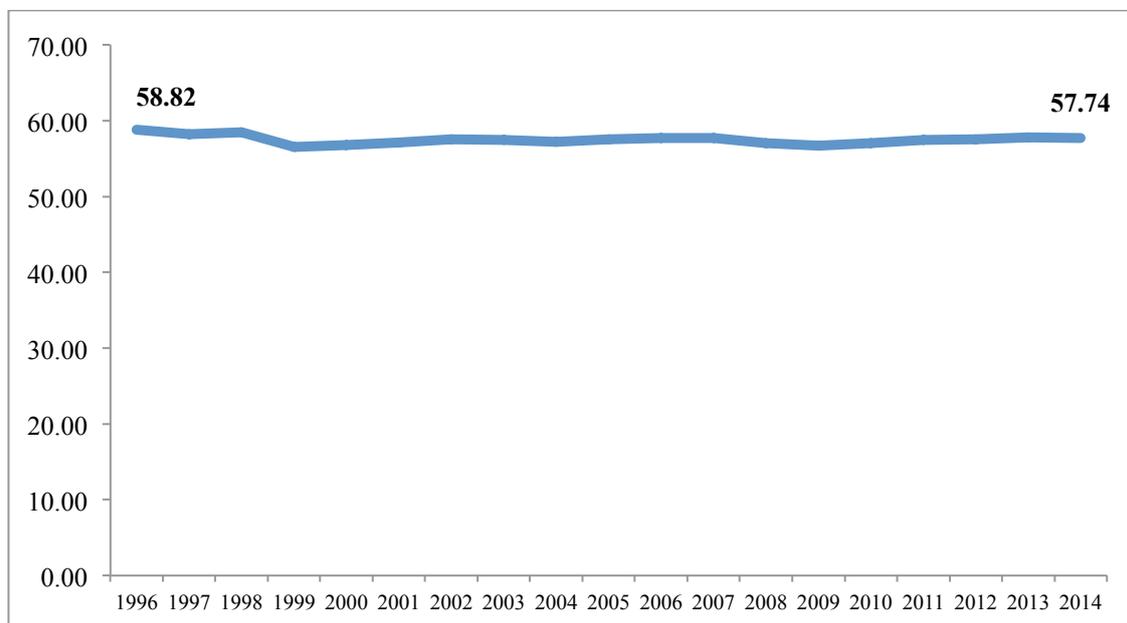
Lo que siguió a la salida de capitales, la depreciación del tipo de cambio y el alza en las tasas de interés, fue una crisis bancaria, puesto que gran parte de los préstamos que los bancos comerciales tenían no podían ser pagados después del alza de las tasas de interés (Mussachio, 2012). Los problemas de la banca comercial mexicana significaron que ésta debía ser salvada y para eso el gobierno implementó el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA), que estaba concebido como un programa de apoyo a la banca, *“pero en la práctica este mecanismo se convirtió en una forma sencilla de amortizar los préstamos y pasarlos al gobierno”* (Mussachio, 2012; pp: 21).

Luego de la crisis más aguda de la historia de la economía mexicana, se dio una recuperación evidenciada por un rápido crecimiento económico inmediatamente después de la crisis (Kehoe y Meza, 2013). Sin embargo, el salario mínimo real no compartió esta recuperación y entró en una fase de estancamiento inusitada en la

²⁹ La crisis de México desencadenó el llamado “efecto tequila”, en donde la percepción de los inversionistas acerca de economías similares a México se deterioró y el pánico de los mercados internacionales de capital causó las crisis del “efecto dragón” en el sudeste asiático; el “efecto vodka” en Rusia; el “efecto samba” en Brasil; y el “efecto tango” en Argentina (Colmex, 2010).

economía mexicana, en parte motivada por una estrategia deliberada de competitividad internacional.

Gráfica 19. Salario mínimo 1996-2014 (precios constantes 2010=100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos Conasami

Una vez que los efectos de la crisis de 1994-1995 aminoran, podemos observar en 1996 un fenómeno bastante particular en el estudio económico: una gráfica que es, en esencia, una línea recta en un campo de estudio en el cual se acostumbra ver ciclos y representaciones gráficas con grandes variaciones. Por eso, la estabilidad de la gráfica anterior llama la atención³⁰.

La Tasa de Crecimiento Promedio (TCP) para el periodo de 1996 a 2014 es de -1.84%, mientras que la Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA) para el mismo periodo es de sólo -0.11%. En un periodo de dos décadas se puede apreciar la falta de evolución en un indicador tan importante como el valor real del salario de los trabajadores formales con mayor vulnerabilidad. Incluso, la mínima variación observada de la variable fue negativa en este periodo.

³⁰ Una representación de la demanda perfectamente elástica podría ser un ejemplo

Esto nos permite inferir que el comportamiento de la variable es poco natural o al menos inusual en el campo de estudio de la economía. De ahí que surja el interés de estudiar el salario mínimo real en este periodo en el presente trabajo.

Con base en la gráfica anterior también podemos suponer que el comportamiento de la variable salario mínimo real en México para el periodo seleccionado se ha visto sometida a procesos artificiales que le otorgan el tan distintivo comportamiento de las últimas dos décadas, esto es la llamada contención salarial.

Para entender esto, es necesario saber cómo se establece el salario mínimo en México. Desde 1963,³¹ la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI), un organismo público descentralizado, es la encargada de “fijar y actualizar los salarios mínimos generales y profesionales; los primeros de conformidad con lo establecido en la Fracción VI del Artículo 123 apartado ‘A’³² de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos”

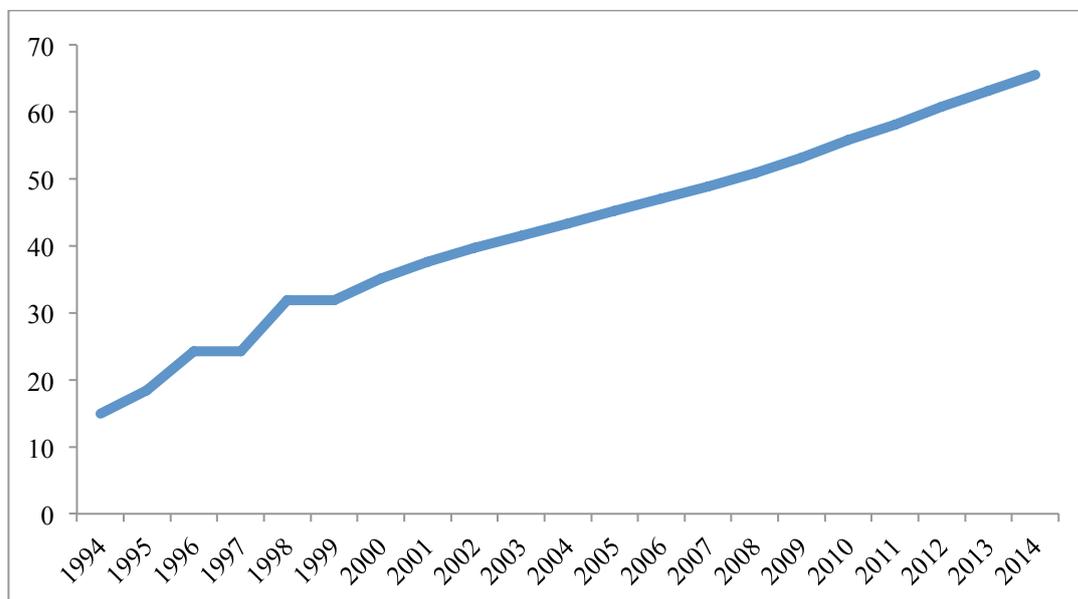
La CONASAMI está integrada por representantes de los patrones y de los trabajadores, además de la participación del gobierno a través del presidente de la Comisión, y tiene por objetivo garantizar la participación activa, la discusión y el análisis entre los factores de la producción y el Gobierno, en un ambiente de concertación y diálogo transparente, de los temas vinculados a la toma de decisiones en materia de fijación salarial. En la teoría supone un mecanismo eficiente para realizar la fijación salarial del mínimo, ya que el número de representantes de los patrones y los trabajadores es el mismo, además de contar con un actor “imparcial” como debe ser el gobierno, el cual, después de analizar las propuestas de ambos actores antagónicos, decide fijar el salario mínimo en términos nominales. En la realidad, el funcionamiento es muy diferente y prevalece *“un entorno institucional débil y de marcada asimetría entre trabajo y*

³¹ En 1987 se eliminan las comisiones regionales y se consolida la toma de decisiones en la comisión nacional.

³² Art. 123. Sección A. Fracción VI. LOS SALARIOS MINIMOS GENERALES DEBERAN SER SUFICIENTES PARA SATISFACER LAS NECESIDADES NORMALES DE UN JEFE DE FAMILIA, EN EL ORDEN MATERIAL, SOCIAL Y CULTURAL, Y PARA PROVEER A LA EDUCACION OBLIGATORIA DE LOS HIJOS. LOS SALARIOS MINIMOS PROFESIONALES SE FIJARÁN CONSIDERANDO, ADEMAS, LAS CONDICIONES DE LAS DISTINTAS ACTIVIDADES ECONOMICAS.

capital” (Bensusán, 2015; pp: 208) de ahí que se pueda observar un marcado sesgo tendiente a estabilizar los salarios mínimos.

Gráfica 20. Salario mínimo general promedio nominal. Precios corrientes (1994-2014)



Fuente: Elaboración propia con base en datos Conasami

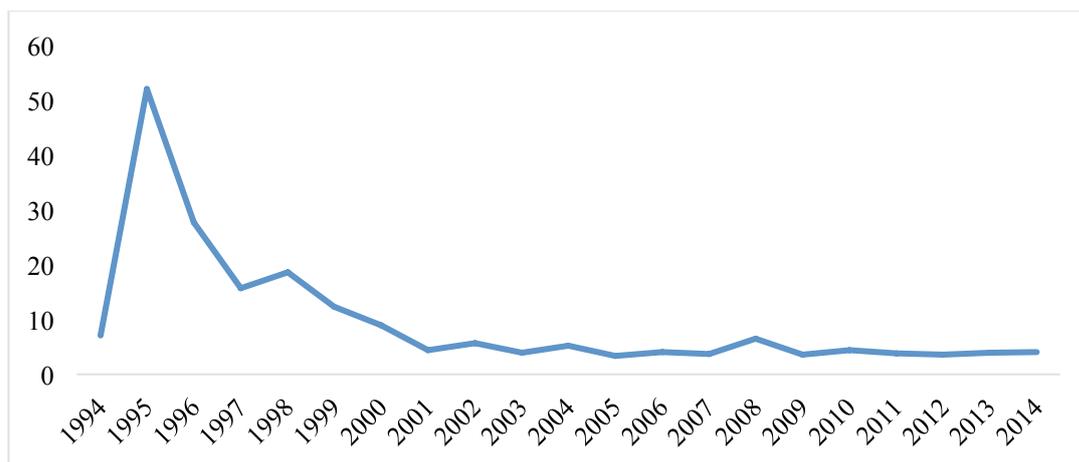
Analizando la gráfica anterior se puede asumir a primera vista que el salario mínimo tiene una trayectoria ascendente y bastante acelerada, sin embargo, esto sólo ocurre en términos nominales, la evolución real como se vio anteriormente evidencia no sólo un rezago sino que deja también entrever la existencia de una “contención salarial”, lo que haría de la CONASAMI una comisión ineficiente y en la que parece difícil creer que los líderes laborales que la integran, así como el gobierno que está sujeto al mandato del artículo 123, hayan permitido que en las últimas dos décadas se estacaran los ingresos reales del salario mínimo. Es decir, que para el ojo no entrenado la CONASAMI y el salario mínimo que ha fijado en los últimos 20 años puede considerarse un logro, pero en la realidad dista mucho de serlo.

Otro aspecto importante a destacar es la evolución de la inflación. Después de 1995, la tasa de inflación³³ ha tenido una tendencia decreciente; incluso a partir del año 2000 se ha mantenido en un dígito. Podríamos suponer que con niveles de inflación controlados sería más fácil recuperar el valor real que el salario mínimo había perdido desde

³³ Medida por el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC)

mediados de la década de los ochenta; sin embargo, la política que parece seguirse es mantener el valor real del salario mínimo estable, haciendo los ajustes nominales oportunos para no permitir que disminuya gravemente, pero tampoco otorgándole un incremento significativo para que salga de su estancamiento.

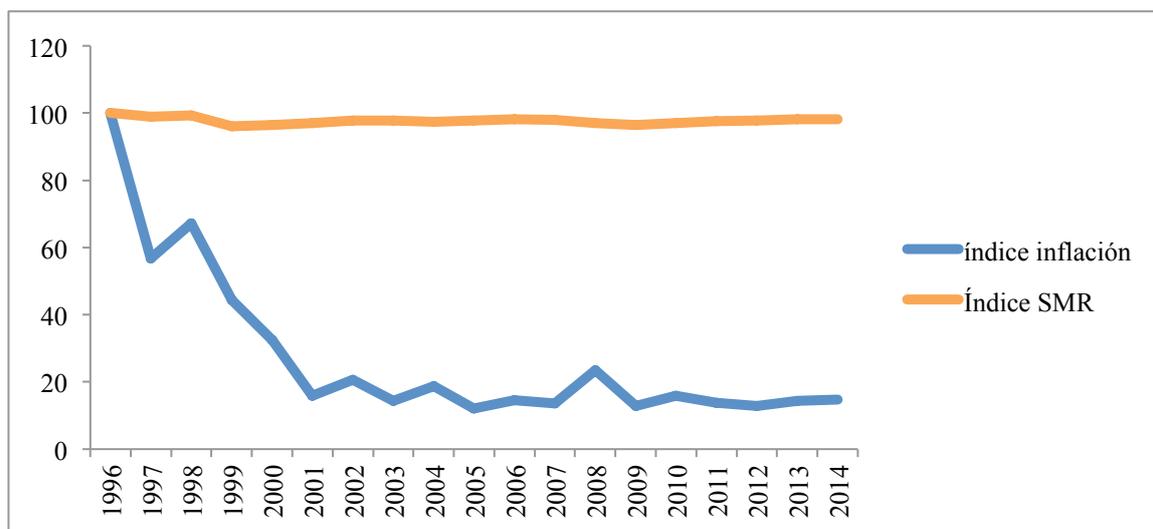
Gráfica 21. Inflación acumulada anual medida por el INPC (1994-2014)



Fuente: Elaboración propia con base en datos INEGI

Como se puede observar en la gráfica anterior la inflación, pasando el *shock* de 1995, muestra una estabilidad digna de ser destacada desde una perspectiva histórica, esto a pesar de que no ha cumplido el objetivo de inflación anual todos los años, el cual desde 2003 es de 3% con un intervalo de variabilidad de más/menos un punto porcentual.

Gráfica 22. Índice anual del salario mínimo real y de la inflación (1996=100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos INEGI y Conasami

Haciendo un índice del salario mínimo en términos reales y la inflación medida por el INPC podemos observar de manera más clara la divergencia que ha habido entre ambas variables, ya que la primera ha mostrado una tendencia estable desde 1996, mientras que la segunda no comienza a estabilizarse hasta entrado el nuevo milenio. Lo anterior permite mostrar dos aspectos importantes: primero, que a pesar de que el país se ha encontrado en los últimos 14 años en un periodo con bajas presiones inflacionarias, el salario mínimo real no se ha visto beneficiado por este fenómeno de baja inflación, cuando en el pasado, en periodos de mucha mayor volatilidad de la inflación, el salario mínimo fue capaz de retener e incluso en ocasiones mejorar su valor real; segundo, la estabilización (estancamiento) del salario mínimo en términos reales precede a la estabilización de la inflación por lo que sería difícil argumentar que el segundo es resultado del primero, afirmación que numerosos estudios empíricos han demostrado³⁴ (Lemos, 2006; GDF, 2014; Bernhart, Jacobs, Reich, 2014; Basker, Khan, 2013).

La relación entre las dos variables, la inflación y el salario mínimo en términos reales ha generado dos posiciones antagónicas. La primera es la que sostienen los economistas detrás de la propuesta del Gobierno del Distrito Federal (GDF) para aumentar el salario mínimo, que argumenta que los efectos del incremento del salario mínimo tanto en el empleo como en el nivel de precios es bajo (GDF, 2014). La segunda postura que defiende el Banco de México, rechaza el aumento del salario mínimo argumentando que éste puede generar una espiral inflacionaria que tenga como resultado una erosión de los ingresos reales, una situación en la cual “el remedio sea peor que la enfermedad”.

De acuerdo con la nota de El Universal (Verdusco, 2014), en la conferencia de prensa con motivo de la presentación del Informe de la inflación Abril-Junio 2014 el Gobernador del Banco de México, Agustín Carstens sostuvo que:

“Salidas no económicas al dilema de cómo aumentar el salario deben ser analizadas con mucho cuidado, porque muchas veces no sólo no funcionan, sino que pueden terminar generando una situación peor. Pueden terminar generando consecuencias peores a las que se pretenden, de buena fe, lograr. Simplemente hay que aplicar de alguna manera el

³⁴ Los estudios citados han demostrado que ante un incremento del salario mínimo se tienen efectos en el nivel de precios poco significativos, de ahí que se asuma que la misma situación ocurre en el sentido inverso, es decir, que ante una disminución en el salario mínimo el efecto en el nivel de precios también será poco significativa.

sentido común. Si hay un aumento arbitrario en el salario mínimo, la pregunta que uno se tiene que hacer es quién va a pagar ese aumento en el salario mínimo. Qué va a hacer la empresa. Por un lado, si ese aumento en el salario hace que la remuneración al factor trabajo sea mucho mayor que su productividad, podría tomar tres decisiones, las tres que para mí son indeseables: Una primera decisión, es decir; voy a trasladar ese aumento en los costos a precios. Entonces eso generaría una mayor inflación y entonces también eso de alguna manera derrota el objetivo de aumentar el salario real de las personas, explicó. Una segunda alternativa, porque muchas empresas no tienen la capacidad de trasladar ese aumento en el salario en sus costos a precios, sería simplemente despedir al trabajador y no contratar a ningún trabajador adicional, que también es sumamente inconveniente, advirtió. Una tercera alternativa, explicó, sería que el empresario evada al salario mínimo; que diga, bueno, pues dice la ley que tenemos que pagar tanto más, sin embargo “no te puedo pagar más y entonces yo no te voy a pagar ese salario y te voy a seguir pagando lo que ganas”.

La postura de Banxico es consistente dado su objetivo primordial (y único), puesto que bajo el Régimen de Objetivos de Inflación (ROI), Banxico tiene como único mandato “procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda (el peso mexicano)”. De acuerdo con Banxico³⁵ el ROI sigue los siguientes preceptos:

- (a) El reconocimiento de la estabilidad de precios como el objetivo fundamental de la política monetaria.
- (b) El anuncio de objetivos de inflación de mediano plazo.
- (c) Contar con una autoridad monetaria autónoma.
- (d) La aplicación de la política monetaria en un marco de transparencia, el cual se sustenta en una estrategia de comunicación respecto de los objetivos, planes y decisiones de la autoridad monetaria.
- (e) Un análisis de todas las fuentes de presiones inflacionarias con el fin de evaluar la trayectoria futura del crecimiento de los precios. Dicho análisis es la principal referencia para las decisiones de la política monetaria.

³⁵ <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/material-de-referencia/intermedio/politica-monetaria/%7B5C9B2F38-D20E-8988-479A-922AFEEBB783%7D.pdf>

(f) El uso de mediciones alternativas de la inflación, como la inflación subyacente, para separar aquellos fenómenos que inciden de manera transitoria sobre la inflación e identificar la tendencia de mediano plazo del crecimiento de los precios.

El régimen que sigue Banxico va de acuerdo a la Regla de Taylor, en la cual un país que ha abandonado un tipo de cambio fijo, como lo hizo México en 1994, es una política monetaria basada en un tipo de cambio flexible, una regla de política monetaria y una meta de inflación (Taylor, 1997).

Bajo el ROI, Banxico no debe hacer intervenciones en el tipo de cambio, puesto que el tipo de cambio flexible es uno de los pilares de su política monetaria. Sin embargo, es común (al igual que en otras economías en desarrollo) que se realicen intervenciones cambiarias con el objetivo de conseguir el objetivo de inflación. “[...] *Las intervenciones cambiarias son un instrumento independiente de la tasa de interés que sirve para controlar el tipo de cambio, evitando así depreciaciones no deseadas del Tipo de Cambio Nominal que ponen en riesgo la consecución del objetivo de inflación*” (Capraro y Perrotini, 2012; pp: 21).

Por lo tanto, Banxico ha promovido una política de apreciación del tipo de cambio para alcanzar su meta de inflación, a costa de hacer menos competitivas las exportaciones mexicanas y por tanto contribuyendo a que el sector exportador no sea el motor de la economía que se espera (Capraro, 2015). El comportamiento contradictorio de la política económica mexicana, que busca hacer de las exportaciones el principal componente de la economía mexicana, a la vez que mantiene un tipo de cambio apreciado es una de las configuraciones macroeconómicas que debilitan a la economía mexicana (Moreno-Brid y Ros, 2010).

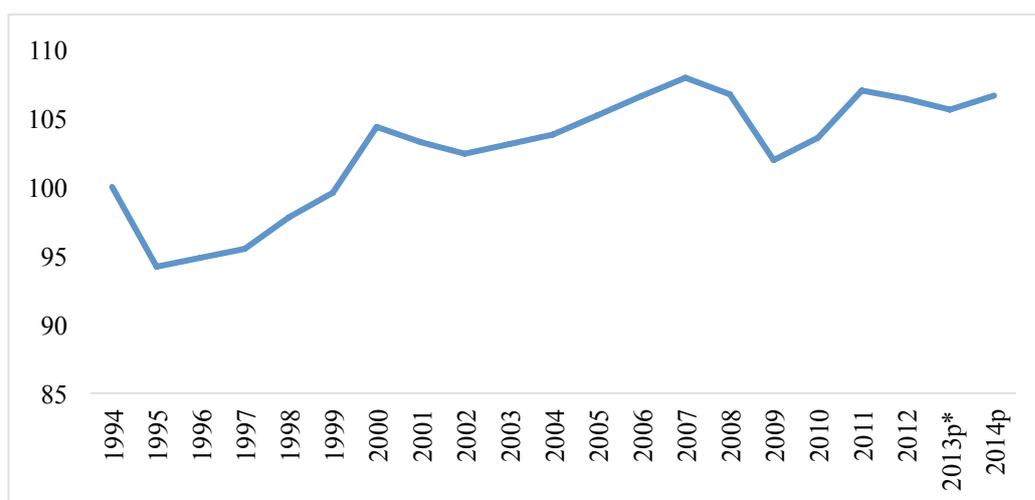
La solución que parece haberse adoptado para hacer de las exportaciones un componente clave de la economía, en un contexto con el tipo de cambio apreciado para lograr la meta de inflación del banco central, sería una llamada “devaluación interna” o deflación salarial. Esto no es más que la disminución de la participación de los salarios en los costos totales.

“Una alternativa para desatar este nudo gordiano, es provocar un proceso de deflación salarial; [...] ya sea a través de divorciar el crecimiento de los salarios reales de la productividad o de disociar la evolución del salario nominal de los precios, procurando, de esta forma, recuperar la competitividad perdida por la apreciación de la moneda a través de variaciones en los salarios nominales o reales. Así, el sector externo puede liderar el crecimiento sin poner en riesgo la meta de inflación” (Capraro, 2015; pp: 100).

La devaluación interna, parece haber sido la política aplicada en México para resolver la contradicción que existía entre la política interna de estabilidad de precios y la política externa de ser una plataforma exportadora.

Por lo tanto, la productividad del trabajo³⁶ toma un aspecto central en el presente estudio, puesto que si el salario mínimo no está determinado por la productividad del trabajo, y el primero se encuentra por debajo del segundo, podemos inferir la presencia de explotación laboral, de acuerdo a la definición de Pigou que se explicó previamente en esta tesis. Además de que daría cabida a la teoría de Capraro que argumenta que la política económica ha llevado a cabo una deliberada deflación salarial para poder cumplir otros objetivos de política económica.

Gráfica 23. Índice anual de Productividad laboral (1994=100)

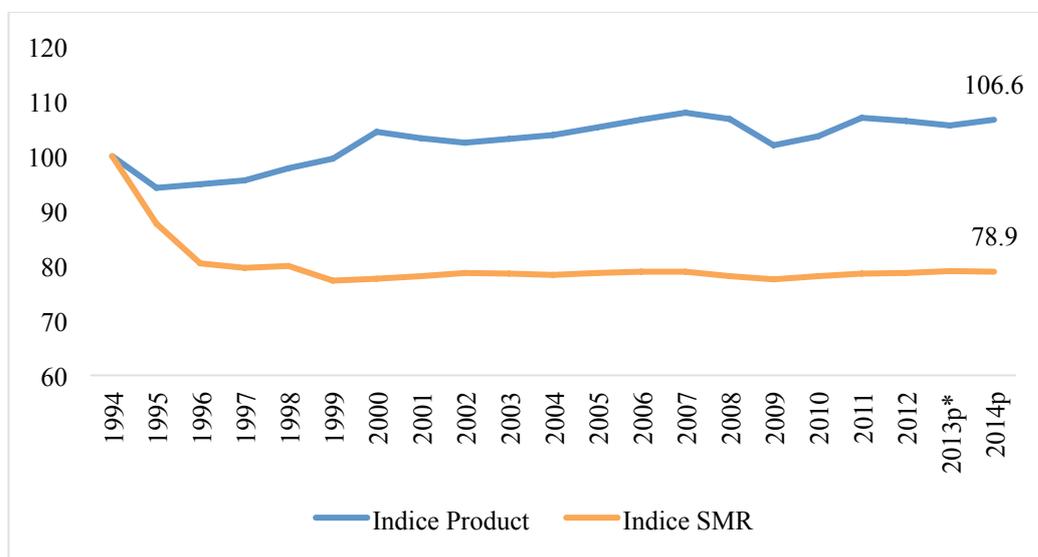


Fuente: Elaboración propia con base en datos ILO

³⁶ La productividad laboral, es la relación entre la producción obtenida o vendida y la cantidad de trabajo incorporado en el proceso productivo en un periodo determinado.

La productividad del trabajo en México creció, si bien no de manera espectacular, en los años comprendidos entre 1994 y 2014. Por lo tanto, se podría esperar que el salario mínimo hubiera, al menos, seguido la tendencia y se mantuviera a la par con la productividad; es decir que, por consideraciones meramente económicas - sin tomar en cuenta los muchos beneficios que se han discutido previamente en este estudio del aumento de la remuneración salarial - el salario mínimo en términos reales debería tener un comportamiento a la par con la productividad. Sin embargo, en la realidad se observa un hecho completamente distinto.

Gráfica 24. Índice anual de Productividad laboral e índice de salario mínimo real (1994=100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos ILO y Conasami

Lo que podemos observar en la gráfica 24 es la disociación que ha habido entre la productividad del trabajo y el salario mínimo en términos reales. Partiendo de 1994 hasta llegar a 2014, fecha en la que se debe aclarar no se encontraba en paridad la productividad con el salario, la coincidencia es resultado del ejercicio estadístico con el fin de ilustrar la divergencia que se dio entre ambas variables en el periodo analizado; el resultado para 2014 fue una diferencia entre los índices de productividad laboral y salario mínimo en términos reales de 27.7 puntos.

La diferencia obtenida tanto por las modestas ganancias en productividad, así como por la caída del salario mínimo en términos reales, le da sustento a la tesis de Capraro. Si se

añade la asimetría entre trabajadores y patrones al interior de la Comisión encargada de fijar los salarios mínimos, la Conasami, y el ímpetu del gobierno de hacer de México una plataforma exportadora y de atracción de inversión extranjera (tanto directa como indirecta), se puede inferir que los salarios, no sólo el salario mínimo, han cargado con el peso de los ajustes para hacer más competitiva a la economía mexicana en un contexto de apertura económica.

En 2013 un estudio del banco de inversión norteamericano *Bank of America Merrill Lynch* destacó el hecho de que los salarios por hora en México eran ahora menores que los de China, ya que mientras los segundos había experimentado un crecimiento acelerado, los primeros se habían estancado. De acuerdo con la agencia de noticias Reuters (2013) el director para *Bank of America Merrill Lynch* México, Carlos Capistrán comentó lo siguiente:

“Los salarios medios por hora son ahora un 19.6 por ciento menor en México que en China, mientras que en 2003 fueron 188 por ciento más costosos, según el estudio del Banco de América. México puede mantener esa ventaja competitiva durante al menos cinco años, gracias a un crecimiento del mercado de trabajo que presiona los salarios a la baja”, dijo Capistrán. El bono demográfico de su población joven va a ayudar a impulsar el crecimiento de México a 4 por ciento este año, agregó, y es aún más importante para extraer el jugo de la economía que la serie de reformas propuestas por el presidente Enrique Peña Nieto, quien asumió el cargo en diciembre”.

De aquí se pueden extraer dos conclusiones importantes. En primer lugar, el hecho de remarcar como un logro que los salarios nacionales sean ahora más económicos que en China. Y en segundo, la ventaja del bono demográfico³⁷ como fenómeno que “presiona los salarios a la baja”. Ambas conclusiones ignoran por completo dos factores importantes. Primero, el social, puesto que los salarios bajos o estancados significan niveles de vida deteriorados para los trabajadores; segundo, pero no por ello menos importante, ignora la posibilidad del crecimiento económico impulsado por la demanda y por el consumo, el cual ya fue previamente explicado en el presente trabajo.

³⁷ De acuerdo con Conapo, es el fenómeno que se da dentro del proceso de transición demográfica en el que la población en edad de trabajar es mayor que la dependiente (niños y adultos mayores), y por tanto, el potencial productivo de la economía es mayor.

Esto, sin duda, “[...] tiene que ver también con la manera en cómo un país se incorpora a la nueva división internacional del trabajo: si México ofrece bajos salarios [...] como herramienta de atracción de inversiones cuya ventaja sea la productividad vía trabajo extensivo de la fuerza de trabajo, versus trabajo intensivo, el resultado —además de una profundización de la concentración de la riqueza y de actividades productivas en monopolios y oligopolios, por un lado, y de la depauperización de la población, por otro— es un mercado interno deprimido” (Reyes, 2011;pp: 17-18).

La noción que Capistrán destaca como una “ventaja competitiva”, en la cual un exceso de oferta de trabajo contribuye a mantener el nivel de los salarios a la baja, encuentra ciertos paralelismos con un término acuñado por el filósofo Carlos Marx cientos de años atrás, aunque claro en este caso con una connotación negativa. Marx consideró que este exceso de oferta de trabajo se traduciría en lo que él llamó el “ejército industrial de reserva”:

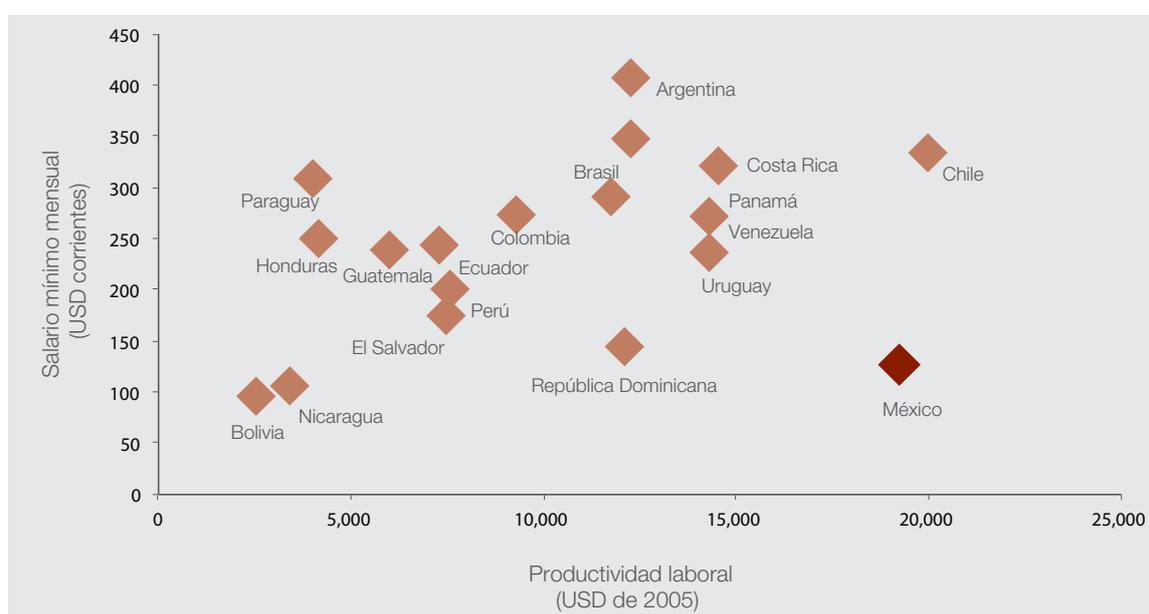
“[...] si la existencia de una superpoblación obrera es producto necesario de la acumulación o desarrollo de la riqueza sobre base capitalista, esta superpoblación se convierte a su vez en palanca de la acumulación capitalista, más aún, en una de las condiciones de vida del modo capitalista de producción. Constituye un ejército industrial de reserva, un contingente disponible, que pertenece al capital de un modo tan absoluto como si se criase y se mantuviese a sus expensas” (Marx, 2014;pp: 562).

Para poner en contexto la “ventaja competitiva” que representa el salario mínimo es importante compararlo en el ámbito internacional, la comparación, ya sea contra países de la región o contra países de diferentes regiones y niveles de desarrollo (países de la OCDE) resulta desfavorable en todos los casos para México. No es de sorprenderse que el salario mínimo de México, ajustado a poder de paridad de compra, sea el más bajo de la OCDE (OCDE, 2015); pero de acuerdo con el Informe Mundial de Salarios 2012/2013 de la OIT, el salario mínimo de México es también uno de los más bajos de la región de América Latina (OIT, 2013).

Una pregunta pertinente que se debería hacer en este punto es ¿por qué en México los salarios mínimos tienen un nivel tan bajo? —¿Acaso se debe a que la productividad en

México es menor que en otros países, específicamente aquéllos de la región—. La respuesta a esa pregunta es: no, la productividad en México no está rezagada en comparación con los países de la región que tienen salarios mínimos mucho más elevados; en AL el salario mínimo de México es comparable con el de Bolivia y Nicaragua, países que tienen una de las productividades más bajas de la región y por ende de los salarios mínimos más bajos, pero México es uno de los países más productivos en AL (Moreno-Brid, et. al, 2014).

Gráfica 25. Productividad laboral y salarios mínimos en AL, 2010



Fuente: GDF (2014) *Política de recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal: Propuesta para un acuerdo*. pp: 42.

La gráfica 25 permite ilustrar mejor el caso del salario mínimo comparado con la región. En el eje de las abscisas tenemos la productividad laboral y en el eje de las ordenadas el salario mínimo mensual en dólares corrientes. Aquí se observa cómo México es el segundo país más productivo de la región, sólo por detrás de Chile. Sin embargo, su salario mínimo es el tercer más bajo de la región, por lo tanto, y atendiendo puramente a criterios de productividad, el salario mínimo en México debería estar más en línea con el de Chile que con los de Bolivia y Nicaragua. La disociación que existe entre la productividad y el salario mínimo en México se hace aún más evidente en la

comparativa internacional, puesto que en la región sí se observan casos en los cuales la productividad y los salarios mínimos están ligados.

Al respecto, la OIT (2013; pp: 42) dice *“debido a que la política de salario mínimo ha sido fuertemente determinada por los esfuerzos para lograr un equilibrio fiscal (ya que el salario mínimo determina numerosas prestaciones de seguridad social) y aumentar la competitividad exportadora. Como resultado, el salario mínimo está por debajo de los niveles del mercado, aún para los trabajadores no calificados”*.

A pesar de toda la evidencia que existe a favor de aumentar el salario mínimo, desde una perspectiva exclusiva de productividad, e ignorando sus otros impactos, el aumento al salario mínimo ha encontrado fuerte oposición de diferentes funcionarios, además del comentario de Agustín Carstens, Gobernador del Banco de México. De acuerdo con Correo (Redacción, 2014), Aristóteles Núñez, el entonces titular del Servicio de Administración Tributaria (SAT) dijo que “no tiene sentido aumentar el salario mínimo, si la medida no va acompañada de un incremento en la productividad”. También, Abraham Zamora, en ese entonces jefe de la Unidad de Productividad Económica de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) comentó al respecto que “la manera de lograr que mejoren los salarios es a través de que mejore el rendimiento del capital y del trabajo”. En la misma línea, de acuerdo con Forbes (Aragón, 2014), para Gerardo de la Peña, gerente de planeación del Infonavit en el momento, “el salario es el resultado de la productividad. Un incremento en el salario que no se encuentre acompañado de un alza en la productividad, sólo tiene un impacto en el nivel de precios”.

Por lo tanto, nos encontramos ante una situación en la que distintos funcionarios públicos se manifiestan en contra del aumento al salario mínimo, argumentando que si éste no va ligado a un incremento en la productividad, solamente tendrá efectos negativos, tanto en el empleo como en la inflación. No obstante, la evidencia y la comparativa con la región, nos arroja que la productividad en México, aunque modestamente, sí ha crecido en las últimas dos décadas (1994-2014), mientras que el salario mínimo sufrió una caída importante al principio del periodo y procedió a un periodo de estancamiento. De igual manera, en el contexto regional, podemos observar cómo en un gran número de países existe una clara relación entre la productividad del trabajo y el salario mínimo. Esto hace que el caso de México sea notable, puesto que los

aumentos de productividad en el pasado no se han trasladado en mayores salarios mínimos, al menos en términos reales.

De aquí inferimos que, por la manera en que la Conasami fija los salarios mínimos nominales -la política del Banco de México de mantener un tipo de cambio apreciado, con el propósito de cumplir el objetivo de inflación, y la negativa por parte de las autoridades de hacer aumentos significativos al salario mínimo, al tiempo que se promueve al país para ser una plataforma exportadora y de atracción de IED-, el papel de los salarios mínimos ha sido el de fomentar la competitividad en el mercado nacional e internacional a través de salarios deprimidos que no se encuentran alineados con la productividad.

Al inicio de este capítulo cité el artículo 123 de la Constitución de 1917, un artículo innovador, el primero de su tipo en reconocer que el salario mínimo debía ser suficiente para que el trabajador que lo ganara pudiera proveer para su familia y ésta no viviera en la pobreza. Con esta cita me propongo enfatizar que: 1) Primero, el país se encuentra en una clara violación a la Constitución en la materia, y 2) a 100 años del aniversario de la promulgación de la Constitución de 1917³⁸, el país pasó de pionero en materia de salarios mínimos a uno donde éstos no alcanzan para superar el umbral de pobreza, de acuerdo con declaraciones de la CEPAL, recabadas por El Financiero (Hernández y Flores, 2014). Por lo tanto, en el centenario de una de las Constituciones más innovadoras de su época en materia de derechos laborales, el tema debería abordarse, dado que esos compromisos aún están pendientes. Finalmente, es muy difícil considerar que el país ha progresado, si se le mira desde la óptica de la evolución del salario mínimo en los últimos 100 años.

De acuerdo con el Coneval, el valor de la canasta alimentaria (la cual representa el bienestar mínimo) fue para julio de 2017 de \$1,422.25 pesos por persona, mientras que el salario mínimo fue de \$80.04 para 2017, multiplicando el salario mínimo por el factor laboral, el cual es de 23.83 días al mes, el resultado es de \$1,907.35 pesos, que significa que con alrededor del 75% de sus ingresos un trabajador podría satisfacer sus necesidades alimentarias personales, sin embargo, el artículo 123 considera al

³⁸ Entra en vigor el 1 de mayo de 1917

trabajador como “jefe de familia”, por lo que tomando el tamaño medio del hogar en México para 2016, el cual fue de 3.7 personas por hogar, tenemos que el valor de la canasta alimentaria (en 2017) para un hogar es de \$5,261.4 pesos, con lo que el salario de un trabajador alcanzaría sólo para el 36% de la canasta alimentaria para su familia. Pero el artículo 123 habla de “satisfacer las necesidades normales de la vida del obrero, su educación y sus placeres honestos, considerándolo como jefe de familia” por lo que el ingreso no debería ser medido sólo con la canasta alimentaria, sino con la canasta alimentaria más la no alimentaria³⁹, en ese caso, y haciendo el mismo ejercicio, tendríamos que el valor de la canasta alimentaria más la no alimentaria para 2017 en promedio fue de \$2,833.38, el cual multiplicado por 3.7 da un valor de \$10,482 con lo cual el salario de un trabajador alcanzaría sólo para el 18% de la canasta alimentaria más la no alimentaria.

³⁹ En esta canasta entran conceptos como vivienda, salud, transporte, educación, etc.

Capítulo 3. Propuestas de recuperación del salario mínimo en términos reales

“[...] Ningún negocio que dependa de pagar salarios por debajo de un nivel de vida digno a sus trabajadores tiene ningún derecho a continuar en este país. Por “negocio” me refiero a la totalidad del comercio, así como la totalidad de la industria; por los trabajadores me refiero a todos los trabajadores, los de cuello blanco, así como la clase trabajadora; y por salarios dignos quiero decir más que un nivel de mera subsistencia, me refiero a salarios de vida decente”.

Franklin D. Roosevelt, *National Industrial Recovery Act*; 1933

3.1 Introducción

Los primeros dos capítulos de esta tesis plantearon dos objetivos. El primero, ofrecer un sustento teórico, empírico e histórico para justificar las propuestas que se harán en este capítulo para incrementar el salario mínimo; el segundo es la descripción de la evolución del salario mínimo en su trayectoria de largo plazo y, específicamente, la comprendida entre 1994 y 2014.

Sustentadas en los argumentos expuestos, en esta última parte de la tesis se hacen propuestas concretas sobre cómo podría lograrse un incremento al salario mínimo. Expongo aquí dos estrategias para mejorar el valor real de esta variable tan relevante en la actualidad.

En el primer capítulo se abordaron cuestiones generales acerca del salario mínimo: sus orígenes históricos; la teoría económica al respecto, empezando por los modelos más sencillos que refutan cualquier intervención en el mercado de trabajo, y transitando hacia modelos más complejos que aceptan resultados positivos de los salarios mínimos; se realizó una revisión de trabajos empíricos relacionados, que en sus inicios sólo aceptaban efectos negativos principalmente en el empleo, pero a medida que el tema fue más discutido se observaron, en un gran número de estudios, resultados nulos o positivos en la variable de empleo, así como efectos nulos en el nivel de precios. Finalmente, se exploraron los efectos macroeconómicos que un incremento del salario

mínimo, por medio del aumento de la demanda, pudiera incentivar, como el crecimiento económico.

La presente investigación observó que el antecedente más claro que existe de un salario mínimo, fue el “salario máximo” establecido en Inglaterra después de que la Peste Negra azotara Europa y redujera el número de trabajadores disponibles, en ese momento el poder de negociación pasó de los empleadores a los empleados y como consecuencia se estableció el salario máximo, dando pie a la idea de que la regulación en el mercado de trabajo y en materia de salarios era válida en ciertas circunstancias. De aquí se derivan los primeros intentos de salarios mínimos, que son el antecedente del primer salario mínimo formal de la historia que apareció a finales del siglo XIX. Estos datos sirven como justificación histórica para defender el salario mínimo y los incrementos tan necesarios que deben hacerse en México.

Si bien la justificación histórica es importante, la justificación económica toma un papel central en esta investigación y en ese ámbito, podemos sustentar nuestro argumento tanto con una visión microeconómica como con una macroeconómica.

La visión microeconómica no es particularmente favorable a primera vista para defender un incremento al salario mínimo, o incluso la existencia del mismo, recordando que, en los modelos más simples del mercado de trabajo, cualquier distorsión al libre mercado, en este caso al mercado de trabajo, como la introducción de un salario mínimo, generará ineficiencias, es decir, desempleo para el caso específico (véase Gráfica 4). Bajo este paradigma, es que se formularon las nociones negativas acerca del salario mínimo y sus efectos en el nivel de empleo. Sin embargo, la presente investigación ya definió como simplistas estos modelos en el primer capítulo, y estableció que, a medida que se desarrollaban modelos más complejos, los efectos negativos eran cada vez más discutidos. La evidencia empírica permite posteriormente cuestionar, o al menos abrir la discusión, acerca de los efectos del incremento de los salarios mínimos. A medida que el tema se fue explorando y consecuentemente hubo un mayor número de investigaciones al respecto, se observó un cambio en los efectos, pasando de obtener únicamente efectos negativos a observar efectos nulos e incluso positivos, y en el caso de los efectos negativos, su incidencia (medida por elasticidades) es cada vez menor.

En el segundo capítulo se hizo la revisión de la evolución de largo plazo del salario mínimo en México y la economía en general con el propósito de contrastar los valores actuales con los pasados (en términos reales) para poder ofrecer una comparación y poner en evidencia la situación atípica por la que atraviesa el salario mínimo, así como la situación de retraso que se tiene en el tema. Los salarios mínimos reales han sufrido en los últimos 30 años, primero una caída pronunciada y luego un estancamiento, que los ponen a niveles observados hace más de 70 años. Es decir, la situación de un trabajador que ganaba el salario mínimo en la década de los 50 es similar a la situación de un trabajador que actualmente gana el salario mínimo. La alarmante falta de progreso en el rubro, es la motivación de la presente investigación.

Este capítulo presentará la conclusión del trabajo que pretende ser una investigación de punta que contribuya a la discusión a favor del incremento al salario mínimo en México.

Es importante destacar que lograr un consenso absoluto en cualquier campo académico, y especialmente en la economía, parece ser una cuestión inverosímil, y ciertamente el salario mínimo no es un tema que vaya a conseguir ese consenso. El alcance del presente trabajo es más humilde que la titánica tarea de unificar las opiniones al respecto. Su objetivo se limita a “abrir los ojos” acerca del tema y ofrecer una visión objetiva y con una base teórica, empírica e histórica sólida que contribuya a la discusión de tan importante tema.

El primer paso para incrementar el salario mínimo pasaba por desvincularlo como “Unidad de Cuenta” para fijar multas, financiamientos del Infonavit o Pensiones del IMSS por mencionar algunas. De acuerdo con el portal Sin Embargo (Fregoso, 2014), el Consejo Coordinador Empresarial detectó que el salario mínimo funcionaba como unidad de cuenta en más de 300 leyes y reglamentos. Dicho primer paso ya fue dado, creando la Unidad de Medida y Actualización (UMA), la cual entró en vigor el 27 de enero de 2016.

3.2 Propuesta 1: Aumento del salario mínimo de acuerdo con lo que estipula la Constitución.

En este apartado se profundizará la propuesta que ya se ofreció al final del capítulo II, que consiste en hacer válido lo que se expresa en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Es necesario primero analizar el alcance que podrían tener estas políticas y para ello es importante saber cuántas personas perciben el salario mínimo en México. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) al 4° trimestre de 2014 había 6,709,932 de personas que percibían un salario mínimo o menos, lo cual representa 13.5% de la población ocupada, cifra bastante importante por sí misma. Ahora bien, si ampliamos un poco el margen de búsqueda, nos encontramos que hay 12,040,656 de personas que perciben entre uno y hasta 2 salarios mínimos, un 24.2% de la población ocupada. Es decir, que hay 18,750,588 personas o el 37.7% de la población ocupada cuyos ingresos no superan los dos salarios mínimos. De lo anterior se concluye que es un tema de gran relevancia para muchas personas y para efectos de política económica.

Tabla 3. Población que percibe hasta un salario mínimo por estrato de edad.

	14 a 29 años	30 a 49 años	50 años y más
Hasta 1SM	1,735,402	2,677,688	2,291,721
Hasta 1SM (%)	25.9%	39.9%	34.2%

Fuente: Elaboración propia con base en datos ENOE.

Al observar con cuidado la Tabla 4 sobre trabajadores que perciben el salario mínimo en México, notamos que, a diferencia de lo que la literatura al respecto indica, la mayor parte de la población que posee ese nivel de ingreso es población joven que está empezando su vida profesional; son los trabajadores que por su edad ya deben haber formado parte del mercado laboral por un periodo extenso, los que mayoritariamente perciben salario mínimo. Según la Tabla, del 100% de los perceptores de un salario mínimo en México, tan sólo $\frac{1}{4}$ podrían considerarse en edad de comenzar su vida laboral (14 a 29 años); el resto no comparte dichas características y más bien se encuentran en edad de tener dependientes económicos; es importante subrayar que casi el 40% de los que ganan un salario mínimo se encuentran en el rango de edad entre 30 y 49 años.

Tomando valores del 2017 vamos a establecer el valor que debería tener el salario mínimo para ser congruente con lo que establece la Constitución, esta propuesta no es

más que un ejercicio que pretende otorgarle el valor que la ley establece. Para ello, se usarán las líneas de bienestar que Coneval establece en la forma de la canasta alimentaria y la canasta ampliada (alimentaria + no alimentaria), con lo cual mediremos la capacidad de un trabajador para “satisfacer las necesidades normales de la vida...”.

El nivel mínimo de bienestar en México se mide con la canasta alimentaria, el costo de la canasta alimentaria urbana es de \$1,422.2 pesos mensuales (2017), dicha canasta se compone de 37 artículos como leche, arroz, tortilla, etc. que permitan tener una alimentación aceptable, es decir, el costo mínimo mensual que una persona deberá pagar para alimentarse adecuadamente. Una medición más aceptable del bienestar de una persona sería la canasta ampliada, la cual incluye la canasta alimentaria y la canasta no alimentaria, compuesta entre otros, por transporte público, educación, vestimenta y esparcimiento.

A partir de este momento tomaremos la canasta ampliada como el punto de referencia para medir el bienestar mínimo en el presente trabajo. Sin embargo, a manera de ejemplo, primero se usará la canasta alimentaria frente al salario mínimo para demostrar el punto crítico al que se ha llegado.

Supongamos en el más extremo de los casos que “Juan”, un trabajador que percibe el salario mínimo trabaja 30 días al mes, lo que significaría que tiene un ingreso de \$2,412 pesos mensuales y la canasta alimentaria tan sólo cuesta \$1,422.2 pesos, es decir, que con un poco más del 58% de sus ingresos puede costearse el nivel mínimo de bienestar, pero como ya se estableció previamente el nivel mínimo de bienestar que vamos a considerar es el de la canasta ampliada, la cual tiene un valor de \$2,833.4 por persona, con lo cual Juan podría costear el 85% de la canasta. Recordemos que este primer ejercicio fue usado como un ejemplo que permite ilustrar el atraso de esta variable y las condiciones paupérrimas en las que se encuentra el 13% de las personas ocupadas en el país.

Llevándolo al terreno de lo que la Constitución establece, el ingreso mensual se reduce a \$1,907.4 pesos al mes, esto es el resultado de multiplicar el salario mínimo diario (80.04) por el factor laboral (23.83 días al mes) el cual toma en cuenta días de descanso para el trabajador. La canasta ampliada tiene un valor de \$2,833.4 pesos mensuales por

persona, y para el 2014 el tamaño promedio de un hogar fue de 3.7 personas, lo que significa que el ingreso mensual que deberá percibir un trabajador para cumplir con el artículo 123 es de \$10,482.1 pesos mensuales. Dividiendo el valor de la canasta ampliada (\$10,482.1) entre el factor laboral (23.83), tenemos como resultado \$439.9, que es el valor nominal que debía tener el salario mínimo en 2017 para no estar violando la Constitución. El salario mínimo en 2017 fue de \$80.04 pesos diarios cuando debió ser de \$439.9 pesos diarios. En ese año el valor del salario mínimo fue tan sólo el 18% de lo que debería haber sido. En otras palabras, el incremento que debería tener si quisiera cumplir con el mandato constitucional sería de 549%.

Evidentemente el autor de este trabajo está consciente de la dificultad y falta de viabilidad en la implementación de esta propuesta. Pero es importante hacer este ejercicio para demostrar que es necesario abordar el tema con prontitud, debido a la alarmante condición en la que se encuentra esta variable.

3.3 Propuesta 2: Aumento del salario mínimo de acuerdo a la tasa de dependencia.

Es innegable que el mundo ha cambiado mucho desde 1917, año en que se escribió el artículo 123 de la Constitución, el hombre pisó la luna, se inició la era cibernética y nuclear, la población mundial pasó de 1,820 a 6,790 millones de personas, la esperanza de vida pasó de 40 a 79 años, también la composición de los hogares cambió, y con ello sus fuentes de ingreso, hay que considerar que en 1917 la incorporación de las mujeres a la fuerza de trabajo era mucho menor que la que se observa en la actualidad. Por lo tanto, y a pesar de que sería ideal que un jefe de familia pudiera ser capaz de mantener a sus dependientes económicos con el salario mínimo, la realidad es que la mayoría de los hogares cuentan con más de una fuente de ingreso. Por ello es que se presenta la siguiente propuesta.

Tomando los mismos valores de la canasta ampliada presentada por Coneval, se hará el mismo ejercicio, pero esta vez no tomando en cuenta un solo ingreso, para esto tenemos que usar la tasa de dependencia que mide el número de dependiente económicos que hay por cada hogar, y en consecuencia, cuántos son los perceptores de ingresos. De acuerdo con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) 2014, sabemos que en un hogar hay en promedio 3.7 personas de las que 2.4 son

perceptores de ingresos. El 1.7 tiene más de 15 años y es económicamente activo⁴⁰. Recordemos que la cifra objetivo es que el ingreso mensual por hogar sea de \$10,482 pesos mensuales, lo que permitiría adquirir el 100% de la canasta ampliada para un hogar de 3.7 personas. Se hace el ejercicio primero con los perceptores promedio, a pesar del hecho de que involucre a menores de 15 años como contribuyentes al ingreso de un hogar, asumiendo que las 2.4 personas en promedio ganen un salario mínimo diario, tenemos que \$80.04 pesos por 23.83 días laborales por 2.4 perceptores de ingreso da como resultado \$4,577.6 pesos mensuales, lo cual tan sólo alcanza para el 43.6% del nivel de bienestar. Siguiendo la misma línea que en la Propuesta 1: los \$439.9 pesos diarios que se necesitan ganar para alcanzar la canasta ampliada para 3.7 personas, se dividen entre el número de perceptores, lo que da como resultado \$183.3 pesos diarios.

Finalmente, vamos a tomar el promedio de la población mayor de 15 años que son económicamente activos, lo que va a estar más en línea con los estándares de bienestar sin considerar el hecho de que niños sean perceptores de ingreso. Por esto y por las consideraciones relacionadas con el número de integrantes del hogar que contribuyen económicamente, se toma esta propuesta como la mejor opción para el presente trabajo. Repitamos con estos datos el ejercicio de las anteriores propuestas: sabiendo que el ingreso diario de un hogar para alcanzar el bienestar mínimo (que considera este trabajo) es de \$439.9 pesos; simplemente dividimos esa cantidad por el número de ingresos considerado, el cual es de 1.7, para obtener un resultado de \$258.7 pesos diarios, es decir que, el incremento que debe tener el salario mínimo es de 323%, o visto de otra manera, el nivel de ingreso actual, siguiendo los parámetros que establecimos para realizar la propuesta 2, permite a un hogar obtener solo el 30% de los recursos monetarios para tener el bienestar mínimo.

⁴⁰ Los perceptores de ingreso se componen de personas de 10 años y más que perciben algún ingreso en un año determinado.

Tabla 4. Resumen de propuestas.

	Propuesta 1	Propuesta 2A	Propuesta 2B
Salario mínimo diario	\$80.04		
Ingreso mensual	\$1,907.4		
Costo de canasta básica mensual para 3.7 personas	\$5,261.4		
Salario mínimo diario necesario para alcanzar canasta básica	\$175.4	\$91.9	\$129.9
Costo de canasta ampliada mensual para 3.7 personas	\$10,482		
Salario mínimo diario propuesto	\$349.4	\$183.3	\$258.7

Fuente: Elaboración propia.

Es importante destacar que el ejercicio realizado en las dos propuestas anteriores es estadístico y puede tener deficiencias - no pueden existir hogares con 3.7 personas, o 2.4 personas-. Con todo, a pesar de no ser perfecto, nos permite obtener una buena aproximación al problema que nos ocupa, tomando como base la situación del país, y refleja mejor la estructura actual en la que hay más de un ingreso por hogar.

Evidentemente hay fallas en este ejercicio, ya que habrá hogares en los que habrá únicamente un ingreso y un mayor número de dependientes económicos, o en los cuales sólo un miembro perciba el salario mínimo mientras que el resto tenga ingresos mayores, sin embargo, esta propuesta se antoja más viable, ya que se debe recordar que el aumento es un tema debatido no sólo en el ámbito económico sino también en el político. Idealmente cada trabajador debería ganar lo suficiente para proveer para su familia, pero la realidad es otra, de ahí que la “Propuesta 2B” se presente como la principal en este trabajo.

Considerando que los incrementos deberían ser significativos (debido al atraso de la variable en cuestión, aspecto que no se debe olvidar en la discusión), y se acepta que un incremento súbito de tales magnitudes podría tener un impacto no deseado en otras variables como el empleo y la inflación, se propone que los incrementos deben ser graduales, tomando como primera referencia el Salario mínimo diario necesario para

alcanzar la canasta básica, y posteriormente el salario mínimo que permita adquirir la canasta ampliada. Tomando siempre como base la data que proporciona Coneval para medir el bienestar.

Conclusiones

1. El salario máximo representa quizá el antecedente más digno de destacar, en medio del desconcierto que generó la Peste Negra. Europa y, específicamente Inglaterra que constituye el centro de atención en este trabajo, se encontraron en una situación en la que la oferta de trabajo escaseaba, la cantidad de siervos que habían sobrevivido a la plaga era insuficiente para satisfacer la demanda de trabajo, circunstancia que dio a los siervos la capacidad de negociar salarios más altos, como, en efecto, lo hicieron. Para estos trabajadores la Peste sirvió para “emanciparlos”.

La respuesta, por parte de los terratenientes y mediante un decreto real, fue la creación de un salario máximo, el cual a medida que la población se restablecía y las condiciones de los trabajadores volvían a su situación inicial, transitó hacia salarios mínimos. No sólo bajaron hasta el punto de partida original sino que incluso se redujeron más hasta desembocar en la creación de “salarios de subsistencia”. Posteriormente de mano de los países católicos e impulsados por la encíclica *Rerum Novarum*, Nueva Zelandia implementaría los primeros salarios mínimos a finales del siglo XIX, que se propagarían en el siglo siguiente alrededor del mundo.

2. El análisis teórico muestra cómo basado en un modelo simple, cargado con supuestos que no se cumplen en el mundo real, se ha estudiado el salario mínimo, argumentando que su introducción tenía efectos negativos en el empleo que no compensaban los efectos positivos en la distribución, sin embargo, el estudio de modelos más complejos, principalmente el modelo de monopsonio significó una nueva forma de analizar teóricamente al salario mínimo, en un marco de no competencia perfecta, donde se aceptan efectos positivos de la introducción de un salario mínimo, mismos efectos que más tarde serían estudiados por la evidencia empírica de las últimas décadas.
3. La evidencia empírica al respecto, si bien tiene resultados encontrados, parece haber llegado a un acuerdo en cuanto a los efectos del salario mínimo. En términos generales se acepta un efecto positivo en la distribución del ingreso, un

efecto nulo en el empleo y un efecto negativo de baja magnitud para el nivel de precios, los cuales desafían a la teoría convencional e, incluso en sus peores versiones, tiene efectos en empleo y precios de baja magnitud que se ven más que compensados por el efecto distributivo.

4. Tomando un modelo macroeconómico determinado por la demanda, se aceptan efectos positivos de un aumento al salario (mínimo), puesto que aumenta los ingresos de los trabajadores con la mayor proporción marginal al consumo, por lo que los niveles de consumo crecen y por ende la demanda agregada, lo cual servirá para incentivar el crecimiento económico.
5. La etapa comprendida entre 1994 y 2014, como lo confirmó el análisis histórico, es una etapa inusual para la economía mexicana, hecho que por sí solo le otorga validez al estudio presente. Como conclusión de este capítulo, afirmo que el estancamiento salarial no responde a cuestiones de productividad del trabajo, es decir, que la razón detrás de su comportamiento no está ligada a cuestiones de productividad, puesto que ésta creció en el periodo; considerando que en la comparación regional sí tiende a haber una relación directa entre la productividad del trabajo y el salario mínimo, esta disociación parece ser una cuestión específica de la economía mexicana.

El hecho de que se defienda el estancamiento, o al menos se muestre inacción para elevar los valores reales del salario mínimo, aun cuando se entra en conflicto directo con la Constitución y está comprobado que su estancamiento no atiende a cuestiones de productividad, sino a cuestiones de competitividad internacional, habla más de una variable que, de manera deliberada se ha usado para cumplir con ciertos objetivos económicos del país, que de una variable debida a cuestiones de mercado. Este tema es de gran importancia, puesto que se está hablando de los salarios de los trabajadores formales más vulnerables, los que, como el capítulo comprueba, se encuentran en una posición muy frágil.

6. El salario mínimo actual es inconstitucional, y que está muy lejos de ser un ingreso suficiente para cubrir las necesidades más básicas de los trabajadores actuales y sus familias. Los niveles actuales del salario mínimo permiten, en los

mejores escenarios, obtener alrededor del 84% de la canasta ampliada de Coneval. En escenarios menos bondadosos, como aquellos que contemplan más de un dependiente de dicho ingreso, sólo puede costear entre el 18 y 30% de esta canasta.

7. Existe un gran número de personas que perciben ese ingreso. De acuerdo con el INEGI (en 2014), más de 6 millones de personas, alrededor del 13% de la población ocupada, entre la que se encuentran muchos trabajadores en el rango demográfico de mayores de 30 años, lo que indica que no es un empleo de inicio en el que se pueda aceptar un salario más bajo, sino de trabajadores que llevan tiempo en el mercado laboral y que, además, están en edad de tener dependientes económicos, por lo que el valor del salario mínimo adquiere aún mayor relevancia.

La presente investigación se centró en ofrecer una justificación histórica, teórica y empírica a la cuestión del aumento en los salarios mínimos, resaltando las posibles virtudes del incremento así como la evolución de la variable a lo largo de la historia de México. Investigaciones posteriores del tema se deberían centrar en determinar los efectos que se obtienen de los incrementos al salario mínimo, y el alcance que estos tienen en el empleo, la inflación y el bienestar general de los consumidores.

Bibliografía:

Abowd, John M. et al (2000) *Minimum Wages and Youth Employment in France and the United States*. Youth Employment and Joblessness in Advanced Countries

Adams, Scott y Neumark, David (2003) *Living Wage Effects: New and Improved Evidence*. NBER Working Paper No. 9702.

Adams, Scott y Neumark, David (2005) *The Effects of Living Wage Laws: Evidence from Failed and Derailed Living Wage Campaigns*. NBER Working Paper No. 11342.

Addison, John T.; Blackburn, McKinley L. (1998) *Minimum Wages and Poverty*. ZEW Discussion Papers, No. 98-42

Alberro, José y Cambiaso, Jorge (1989). *Características del ajuste de la economía mexicana*. Santiago de Chile: CEPAL.

Allen, Robert C. (2007) *Pessimism Preserved: Real Wages in the British Industrial Revolution*. Oxford University Department of Economics Working Paper 314

Aparicio, Abraham. (2010). *Economía Mexicana 1910-2010: Balance de un Siglo*. México, D.F.: ECOES.

Aragón, Gloria (2014) *Aumento en salario mínimo: ¿por qué sí y por qué no?*. Forbes México. Economía y Finanzas. <http://www.forbes.com.mx/aumento-en-salario-minimo-por-que-si-y-por-que-no/>

Baker, Michael et al (1999) *The High and Lows of the Minimum Wage Effect: A Time-Series Cross-Section Study of the Canadian Law*. Journal of Labor Economics Vol. 17 No. 2; pp: 318-350.

Basker, Emek y Taimur Khan, Muhammad (2013) *Does the Minimum Wage Bite into Fast-Food Prices?*. Social Science Research Network Working Paper,

Bazen, Stephen y Martin, John P. (1991) *The Impact of the Minimum Wage on Earnings and Employment in France*. OECD Economic Studies No. 16

Bell, Linda A. (1997) *The Impact of Minimum Wages in Mexico and Colombia*. Journal of Labor Economics Vol. 15 No. 3 pt. 2; pp:102-135.

Bensusán, Graciela (2015) *Los mecanismos de fijación de los salarios mínimos en México en una perspectiva comparativa: el marco institucional y los interlocutores sociales en Del Salario Mínimo al salario digno* (Ed. Mancera, Miguel Ángel). México D.F: Ediciones Cal y Arena.

Bernstein, Jared y Schmitt, John (1998) *The Impact of the 1996-97 Minimum Wage Increase*. Economic Policy Institute.

Birnie, Arthur (2006) *An Economic History of the British Isles*. Routledge

Bosch, Mariano y Manacorda, Marco (2008) *Minimum Wages and Earnings Inequality in Urban Mexico: Revisiting the Evidence*. CEP Discussion Paper No 880.

Bosch, Mariano y Manacorda, Marco (2010) *Minimum Wages and Earnings Inequality in Urban Mexico*. American Economic Journal: Applied Economics 2 (October 2010): 128–149.

Brendan, Jordan y Stanford, Jim (2014) *Dispelling Minimum Wage Mythology: The Minimum Wage and the Impact on Jobs in Canada, 1983–2012*. Canadian Centre for Policy Alternatives.

Brochu, Pierre y Green, David (2013) *The Effect of Minimum Wages on Labor Market Transitions*. Economic Journal, 123, Issue 573 (December);pp: 1203-1235.

Brown, Charles (1999) *Minimum Wages, Employment and the Distribution of Income*. Handbook of Labor Economics, Volume 3, Edited by O. Ashenfelter and D. Card; pp: 2101-2163.

Brown, Charles et al (1982) *The Effect of the Minimum Wage on Employment and Unemployment*. Journal of Economic Literature, Volume 20, Issue 2; pp: 487-528

Burkhauser, Richard V. (1995) *Public Policies for the Working Poor: The Earned Income Tax Credit versus Minimum Wage Legislation*. Institute for Research on Poverty Discussion Paper no. 1074-95 .

Campos, Raymundo M. (2015) *El impacto del salario mínimo en los ingresos y el empleo en México*. CEPAL - Serie Estudios y Perspectivas – México – N° 162.

Capraro, Santiago (2015) *Política Monetaria y salario mínimo en México: una visión crítica en Del Salario Mínimo al salario digno* (Ed. Mancera, Miguel Ángel). México D.F: Ediciones Cal y Arena.

Capraro, Santiago y Perrotini, Ignacio (2012) *Intervenciones cambiarias esterilizadas, teoría y evidencia: el caso de México*. Revista de Contaduría y Administración, vol. 2, n. 57, abril-junio.

Card, David y Krueger, Alan B. (1994) *Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania*. The American Economic Review Vol. 84 No. 2; pp: 772-793.

Card, David y Krueger, Alan B. (1998) *Minimum Wage Increase on the Fast-Food Industry with Representative Payroll Data*. NBER Working Paper No. 6386.

Cárdenas Ojeda, Mauro et. al. (2008). *Salario mínimo en México*. México, D.F.: http://insyde.org.mx/wpcontent/uploads/2013/08/salario_minimo_en_mexico.pdf

Cárdenas, Enrique (comp.) (1992) *Historia Económica de México*, El Trimestre Económico, Lecturas No. 64, vol. 3, México: Fondo de Cultura Económica.

Carroll, Christopher D. (2000) *Why Do the Rich Save So Much?*. En “Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich”, Harvard University Press, 2000, Edited by Joel B. Slemrod.

CBO (2014) *The Effects of a Minimum-Wage Increase on Employment and Family Income*. Pub. No. 4856.

Clark, Gregory (2005) *The long march of history: farm wages, population and economic growth, England 1209 - 1869*, Working papers // University of California, Department of Economics, No. 05,40.

Cole, H. L., y T. J. Kehoe (1996), *A Self-Fulfilling Model of Mexico's 1994-95 Debt*

Cortes, Fernando (2013). *Medio siglo de desigualdad en el ingreso en México*. Economía UNAM vol.10 no.29 México may-ago. 2013.

Cortes, Fernando. (2013) *Medio siglo de desigualdad en el ingreso en México*. Economía UNAM [online]. vol.10, n.29. *Crisis, Journal of International Economics* 41, pp. 309-30.

Currie, Janet y Fallick, Bruce C. (1996) *The Minimum Wage and the Employment of Youth Evidence from the NLSY*. The Journal of Human Resources Vol. 31 No. 2; pp: 404-428.

Dickens, R. et al (1994) *Estimating the Effect of Minimum Wages on Employment from the Distribution of Wages: A Critical Review*. Center for Economic Performance Discussion Paper No. 203; pp: 1-36.

Dickens, R. et al (1999) *The Effects of Minimum Wages on Employment: Theory and Evidence from Britain*. *Journal of Labor Economics*, 1999, vol. 17, no. 1.

Dickens, Richard (1999) *The Effects of Minimum Wages on Employment: Theory and Evidence from Britain*. *Journal of Labor Economics*, 1999, vol. 17, no. 1.

Dickens, Richard y Draca, Mirko (2005) *The Employment Effects of the October 2003 Increase in the National Minimum Wage*. CEP Discussion Paper No. 693.

Dolado, Juan et al (1996) *The Economic Impact of Minimum Wages in Europe*. Economic Policy; pp: 319-372.

Dolado, Juan et al (2000) *The Role of the Minimum Wage in the Welfare State: An Appraisal*. Discussion Paper No. 152.

Doucouliagos, Hristos y Stanley, T.D. (2008) *Publication Selection Bias in Minimum-Wage Research? A Meta-Regression Analysis*. Deakin Economic Series Working Paper SWP 2008/14.

Draka, Mirco et al (2006) *Minimum Wages and Firm Profitability*. ZA Discussion Paper No. 1913.

Draka, Mirco et al (2011) *Minimum Wages and Firm Profitability*. American Economic Journal: Applied Economics, 3(1): 129-51.

Dube, Arindrajit et al (2011). *Minimum Wage Effects Across State Borders: Estimates Using Contiguous Counties*. IRLE Working Paper No. 157-07.

Dube, Arindrajit et al (2014) *Minimum Wage Shocks, Employment Flows and Labor Market Frictions*. IRLE Working Paper No. 149-13.

Eckstein, Z., y G.J. van den Berg (2006) *Empirical labor search: a survey*. Journal of Econometrics, vol. 136, pp. 531-564.

Editor: David G. Blanchflower and Richard B. Freeman. University of Chicago Press; pp: 427-472.

El Colegio de México (1960) *Estadísticas económicas del Porfiriato, comercio exterior de México, 1877-1911*. México.

El Colegio de México. (2010) *Nueva Historia General de México*. México, D.F: El Colegio de México.

Fairris, David et al (2008) *Minimum Wages and the Wage Structure in Mexico*. Review of Social Economy 66(2); pp: 181-208.

Fairris, David et. al. (2005). *Minimum Wages and the Wage Structure in Mexico*. Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco Mexico City, Mexico.

Flatau, P.R. (2001) *Some Reflections on the 'Pigou-Robinson' Theory of Exploitation*. History of Economics Review 33, pp. 1-16.

Flynn, John T. (1944) *Men of Wealth: The Story of Twelve Significant Fortunes from the Renaissance to the Present Day*. Simon and Schuster, New York.

Fox, Liana (2006) *Minimum Wage trends: Understanding past and contemporary research*. EPI Briefing Paper #178

Fregoso, Juliana (2014) *Si aumenta el salario mínimo, dice la IP, subirán multas, derechos, inflación, y los partidos recibirán más dinero*. Sin Embargo. México. <http://www.sinembargo.mx/06-08-2014/1078899>

Friedman, Amit (2005) *Wage Distribution and Economic Growth*. Research Department, Bank of Israel. Discussion Paper No. 2005.13.

GDF (2014) *Política de recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal: Propuesta para un acuerdo*. Ciudad de México, agosto.

González, Alicia (2001) *La Efectividad de las Políticas de Salarios Mínimos en la Argentina*. ASET. 5to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo.

Hernández, Angélica y Flores, Zenyazen (2014) *Salario mínimo de México, por debajo de umbral de pobreza: Cepal*. El Financiero. Sección: Economía. <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/salario-minimo-de-mexico-por-debajo-de-umbral-de-pobreza-cepal.html>

Herr, Hansjörg et al (2009) *The theoretical debate about minimum wages*. Global Labour University Working papers ISSN: 1866-0541

Huang, Yi et al (2014) *Minimum Wages and Firm Employment: Evidence from China*. IMF Working Paper WP/14/184.

Hutchins et al (1911) *A History of Factory Legislation*. *Political Science Quarterly*. Vol. 18, No. 3 (Sep., 1903), pp. 544-546

Ibarra, Jorge (2013) *La teoría keynesiana y su forma convencional de presentación*. Borrador 2013.

ITAM. (2001) *De la Revolución Mexicana al Desarrollo Estabilizador*. México, D.F: ITAM.

Karakitsios, Alexandros (2015) *Minimum Wage Effects on Employment and Changes in the Wage Distribution in Greece*, LSE-European Institute, May.

Kehoe, T.J. (1995), *What Happened in Mexico in 1994-95?*, P. J. Kehoe y T. J. Kehoe, (comps.), *Modeling North American Economic Integration*, 131-147, Dordrecht, Países Bajos, Kluwer Academic Publishers.

Kehoe, Timothy y Meza, Felipe (2013). *Crecimiento rápido seguido de estancamiento: México (1950-2010)*. EL TRIMESTRE ECONÓMICO, vol. LXXX (2), núm. 318, abril-junio de 2013, pp. 237-280.

Keynes, John M. (1924). *Alfred Marshall, 1842-1924*. The Economic Journal.

Keynes, John Maynard (2003) *Teoría General sobre de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, México. FCE.

Klawitter, Marieka M. (2014) *Who Would be Affected by an Increase in Seattle's Minimum Wage?. Report for the City of Seattle*, Income Inequality Advisory Committee March 21, 2014.

Lang, Kevin (1995) *Minimum Wage Laws and the Distribution of Employment*. Employment Policies Institute.

Lemieux, T. (2011). *Minimum Wages and the Joint Distribution Employment and Wages*. Mimeo, Department of Economics, University of British Columbia.

Lemos, Sara (2006) *A Survey of the Effects of the Minimum Wage on Prices*. University of Leicester. Working Paper No. 06/9.

Loria, Eduardo. (1991). *La recuperación de los salarios reales en México en un entorno de reducción y estabilización inflacionarias*. México. Comercio Exterior. Vol. 41, num 4.

Lustig, Nora (1992). *México, the remaking of an economy*. Washington, D. C.: The Brookings Institution.

Luttmer, Ezro (2007) *Does the Minimum Wage Cause Inefficient Rationing?*. NBER Working Paper No. 13012.

Machin, Stephen y Manning, Alan (1994) *The effect of Minimum Wages on Wage Dispersion and Employment: Evidence from the UK Wages Council*. Industrial and Labor Relations Review Vol. 47 No. 2; pp: 319-329.

Maloney, Tim (1997) *The 'New Economics' of the Minimum Wage? Evidence from New Zealand*. Agenda Vol. 4 No. 3; pp: 185-196.

Maloney, William F. y Nuñez, Jairo (2003) *Measuring the Impact of Minimum Wages: Evidence from Latin America*. NBER Working Paper No. 9800.

Marx, Karl (1848) *El Capital. Crítica de la economía política. Tomo I*. FCE. México.

Maurizio, Roxana (2013) *Instituciones laborales y desigualdad: el impacto distributivo del salario mínimo en América Latina en el nuevo milenio*. Versión preliminar.

Mellinger, Jessica (2006) *Fourteenth-Century England, Medical Ethics, and the Plague*. AMA Journal of Ethics. Volume 8, Number 4: 256-260.

Mihm, Stephen (2013) *How the Black Death Spawned the Minimum Wage*. Bloomberg View. <https://www.bloomberg.com/view/articles/2013-09-05/how-the-black-death-spawned-the-minimum-wage>

Mincer, Jacob (1974) *Unemployment effects of minimum wages*. NBER Working paper No. 39.

Mishel, Lawrence et al (1995) *Who Wins with a Higher Minimum Wage*. Economic Policy Institute Briefing Paper.

Moreno-Brid, Juan Carlos et. al (2014) *El Salario Mínimo en México*. EconomíaUNAM vol.11 n.33, pp:78-93.

Moreno-Brid, Juan Carlos y Ros, Jaime. (2010) *Desarrollo y Crecimiento en la Economía Mexicana*. México, D.F: FCE.

Musacchio, Aldo (2012) *Mexico's Financial Crisis of 1994-1995*. Harvard Business School Working Paper, No. 12-101.

Nagarajan, K. V. (2011) *The Code of Hammurabi: An Economic Interpretation*. Canadá. International Journal of Business and Social Science Vol. 2 No. 8; May 2011

Nechyba, Thomas J. (2011) *Microeconomics: An Intuitive Approach with Calculus*. South-Western, Cengage Learning

Neumark, David et al (2000) *The Effects of Minimum Wages Throughout the Wage Distribution*. NBER Working Paper No. 7519.

Neumark, David et al (2014) *More on Recent Evidence on the Effects of Minimum Wages in the United States*. NBER Working Paper No. 20619.

Neumark, David y Nizalova, Olena (2004) *Minimum Wage Effects in the Longer Run*. NBER Working Paper No. 10656.

Neumark, David y Wascher, William (1992) *Employment Effects of Minimum and Subminimum Wages: Reply to Card, Katz and Krueger*. NBER Working paper No. 4570.

Neumark, David y Wascher, William (1997) *Do Minimum Wages Fight Poverty?*. NBER Working paper No. 6127.

OECD (1998) *Making the most of the minimum: statutory minimum wages, employment and poverty*. Employment Outlook Chapter 2; pp: 31-79.

OECD (2015) *Minimum wages after the crisis: Making them pay*.

OIT (2013) *Informe Mundial sobre Salarios 2012/2013: Los salarios y el crecimiento equitativo*.

Orazem, Peter F. y J. Peter Mattila (2002) *Minimum Wage Effects on Hours, Employment, and Number of Firms: The Iowa Case*. Journal of Labor Research. Vol. 23, No. 1, pp. 3-23.

Ostry, J. et al (2014) *Redistribution, inequality, and growth*, IMF Staff Discussion Note, SDN/14/02, International Monetary Fund, Washington DC.

Palley, Thomas I. (2008) *The Relative Income Theory of Consumption: A Synthetic Keynes-Duesenberry-Friedman Model*. PERI Working Paper Series No. 170.

Ragacs, C. (2008) *On the empirics of minimum wages and employment: evidence for the Austrian industry*. *Applied Economics Letters* 15 (1).

Redacción (2014) *Critica el SAT aumento al salario por decreto*. Periódico Correo. <http://periodicocorreo.com.mx/critica-el-sat-aumento-al-salario-por-decreto/>

Reich, Michael et al (2014) Local Minimum Wage Laws: Impacts on Workers, Families and Businesses. IRLE Working Paper No. 104-14.

Reyes, Miguel. (2011). *Los Salarios en México*. México, D.F.: Friedrich Ebert Stiftung.

Reynoso, Alejandro. (1989). *Essays on the macroeconomic effects of monetary reforms, price controls and financial repression*. MIT.

Rogers, James E. (2001) *Six Centuries of Work and Wages: The History of English Labour*. Canadá. Batoche Books.

Schmitt, J. (2013). *Why does the minimum wage have no discernible effect on employment?*. Center for Economic and Policy Research.

Simon, Kosali y Kaestner, Robert (2003) *Do Minimum Wages Affect Non-wage Job Attributes? Evidence on Fringe Benefits and Working Conditions*. NBER Working Paper No. 9688.

Smith, Adam (1997) *Investigación sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones*. México. FCE.

Starr, Gerald (1981) *Minimum Wage Fixing: An international review of practices and problems*. Ginebra. ILO.

Stewart, Mark B. (2002) *The Impact of the Introduction of the UK Minimum Wage on the Employment Probabilities of Low Wage Workers*. Warwick Economic Research Papers No. 630.

Taylor, J.B. (1997) *A Core of Practical Macroeconomics*. The American Economic Review, Papers and Proceedings, vol. 87, n.2, pp:233-235.

V Bhaskar, V. and To, Ted (1998), *Minimum Wages for Ronald McDonald Monopsonies: A Theory of Monopsonistic Competition*. Labor and Demography, EconWPA.

Van Soest, Arthur (1994) *Youth minimum wage rates: The Dutch experience*. CentER Discussion Paper; Vol. 1994-22.

Vol. 18, No. 3 (Sep., 1993), pp. 544-546

Wedenoja, Leigh (2013) *The Employment and Wage Effects of Minimum Wages in a Context of Informality and Non-Compliance: Evidence from Chile*. Mimeo, Cornell University, New York.

Zedillo, Ernesto (1986). *Mexico's Recent Balance-of-Payments. Experience and Prospects for Growth*. World Development, vol. 14.

Anexo estadístico:

Anexo 1. Resumen de estudios empíricos (1974 - 2015)

Autores (año)	País / Industria / Año de estudio	Efecto distributivo	Efecto empleo	Efecto precios
Mincer (1974)	EUA, 1954-1969		Negativo	
Brown, Gilroy y Kohen (1982)	EUA, 1954-1979		Negativo	
Bazen, Martin (1991)	Francia, 1968-1986	Positivo	Sin efecto	
Neumark, Wascher (1992)	EUA, 1973-1989		Negativo (adultos) Sin efecto (jóvenes)	
Card, Krueger (1994)	EUA, restaurantes comida rápida, 1992		Positivo	Negativo
Van Soest (1994)	Holanda, 1984, 1987		Negativo	
Machin, Manning (1994)	Reino Unido, 1979-1990		Positivo	
Dickens, Machin y Manning (1994)	Reino Unido, Ventas, 1987-1990	Positivo		
Bernstein, Mishel y Rasell (1995)	EUA, 1993	Positivo		
Burkhauser, Couch y Glenn (1995)	EUA, 1992-1996	Negativo		
Lang (1995)	EUA, sector alimentos, 1987-1991		Positivo para trabajadores más capacitados	
Dolado et al. (1996)	Francia, sector industrial, 1981-1989		Negativo para jóvenes Positivo para adultos	
Currie, Falick (1996)	EUA		Negativo	
Maloney (1997)	Nueva Zelanda, 1985-1996		Positivo para jóvenes Negativo para adultos	
Bell (1997)	México y Colombia, 1984-1990, 1977-1987		México sin efecto Colombia negativo para trabajadores no calificados	
Neumark, Wascher (1997)	EUA, 1986-1995	Negativo	Negativo	
Addison, Blackburn (1998)	EUA, 1983-1996	Positivo	Positivo	
Bernstein, Schmitt (1998)	EUA, 1996-1997	Positivo	Sin efecto	
Card, Krueger (1998)	EUA, restaurantes comida rápida, 1992		Sin efecto	
OCDE (1998)	Países OCDE, 1975-	Positivo	Negativo para jóvenes	

Autores (año)	País / Industria / Año de estudio	Efecto distributivo	Efecto empleo	Efecto precios
1996				
Baker, Benjamin, Stanger (1999)	Canada, 1975-1993		Negativo para jóvenes	
Brown (1999)	EUA, varios años	Positivo	Negativo	Negativo
Dickens, Machin y Manning (1999)	Reino Unido, 1975-1992	Positivo	Sin efecto	
Abowd et al. (2000)	Francia, EUA, 1982-1989, 1981-1987		Negativo	
Dolado, Felgueroso y Jimeno (2000)	Países OECD	Positivo	Sin efecto	
Neumark, Schweitzer y Wascher (2000)	EUA, restaurantes comida rápida, 1992	Negativo		
González (2001)	Argentina, 1980-1989	Sin efecto		
Stewart (2002)	Reino Unido, 1999		Sin efecto	
Orazem, Mattila (2002)	Iowa, 1990-1992		Negativo	
Adams, Neumark (2003)	EUA, 1996-2002	Positivo	Negativo	
Maloney, Mendez (2003)	Países Latinoamérica	Sin efecto	Negativo	
Simon, Kaetsner (2003)	EUA, 1979-2000	Sin efecto	Sin efecto	
Adams, Neumark (2005)	EUA, 1996-2002	Positivo	Negativo	
Dickens, Draca (2005)	Reino Unido, 2003		Sin efecto	
Draca, Machin, Rennen (2006)	Reino Unido, 1999	Positivo	Sin efecto	
Lemos (2006)	EUA, varios años	Positivo	Sin efecto	Negativo
Luttmer (2007)	EUA (nivel estatal), 1989-1991		Sin efecto	
Doucouliafos, Stanley (2008)	EUA, varios años		Sin efecto	
Ragacs (2008)	Austria, sector industrial, 1967-1995		Sin efecto	
Bosch, Manacorda (2008)	México, 1989-2001	Positivo para trabajadores informales		
Fairris, Popli, Zepeda (2008)	México, 1984, 1992		Positivo	
Bosch, Manacorda	México, 1989-2001	Positivo		

Autores (año)	País / Industria / Año de estudio	Efecto distributivo	Efecto empleo	Efecto precios
(2010)				
Dube, Lester, Reich (2010)	EUA, restaurantes, 1990-2006	Positivo	Sin efecto	
Draca, Machin, Rennen (2011)	Reino Unido, 1999	Positivo		
Lemieux (2011)	Canadá, 1997-2010	Positivo para jóvenes Sin efecto para adultos	Negativo para jóvenes Sin efecto para adultos	
Brochu, Green (2013)	Canadá, 1979-2008		Negativo para jóvenes Sin efecto para población trabajadora en conjunto	
Basker, Khan (2013)	EUA, restaurantes comida rápida, 1993-2012	Positivo	Negativo	Negativo
Maurizio (2013)	Argentina, Brazil, Chile Uruguay, varios años	Positivo		
Schmitt (2013)	Revisión de estudios		Sin efecto	
Wedenoja (2013)	Chile, 1990-2009	Positivo (de mayor magnitud para el sector formal)	Negativo	
Dube, Lester, Reich (2014)	EUA, restaurantes, 2001-2008	Positivo	Sin efecto	
Brennan, Stanford (2014)	Canadá, 1983-2012		Sin efecto	
CBO (2014)	EUA	Positivo	Negativo	
GDF (2014)	México, 2012-2013	Positivo	Sin efecto	Negativo
Huang, Loungani, Wang (2014)	China, 2000-2007		Negativo	
Klawitter, Long, Plotnick (2014)	Seattle, 2007-2012	Positivo		
Neumark, Salas, Wascher (2014)	EUA, 1990-2010		Negativo	
Bernhart, Jacobs, Reich (2014)	San Francisco, 1990-2011	Positivo		Negativo
Campos, Esquivel, Santillán (2015)	México, 2012-2013	Positivo	Sin efecto	
Karakitsios (2015)	Grecia, 2012		Positivo	