



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“EFECTOS DEL SALARIO MÍNIMO SOBRE EL
NIVEL DE EMPLEO DE LOS JÓVENES EN MÉXICO
(2014-2018)”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

P R E S E N T A:

LUIS ALFONSO SEGURA PÉREZ



**DIRECTOR DE TESIS:
JAMIT SIMENTAL FODEL**

CIUDAD DE MÉXICO, 2020



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.

Dedicatoria.

A mi papá soñador, Ernesto Segura Hernández, que siempre me apoyó a lo largo de toda mi vida, con mis metas, sueños y aspiraciones. Me ayudó a creer en mí.

A mi madre incondicional, Norma Angélica Pérez Arellano, que siempre ha estado y estará ahí para mí, siempre.

A mis hermanos Alan Ernesto y Luis Fernando, con los que he crecido y vivido gran parte de mi vida.

A mi tío, Ricardo Pérez Arellano, que me ayudó a fortalecer mis conocimientos en el área de las matemáticas, y sin el cual, no sería lo que ahora soy profesionalmente.

A todos mis amigos y familiares que no están en ésta dedicatoria, pero que ocupan un lugar muy importante en mi vida.

A todos aquellos que creyeron en mí y a los que no, porque sin ellos, no hubiera llegado hasta donde estoy ahora.

INTRODUCCIÓN.....	4
CAPÍTULO 1. EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE EL IMPACTO DEL SALARIO MÍNIMO EN EL NIVEL DE EMPLEO.....	10
1.2 Evidencia en Países Industrializados.....	11
1.3 Evidencia para América Latina.	16
1.4 Evidencia para México.	19
1.5 Conclusión.....	23
CAPÍTULO 2. EL PAPEL DE LA TEORÍA ECONÓMICA EN LA DETERMINACIÓN DE LOS SALARIOS.....	25
2.1. Modelo Neoclásico.....	26
2.1.1 Teoría de la Oferta de Trabajo.....	28
2.1.2 La Teoría de la Demanda Laboral.	32
2.1.3 El Equilibrio en el Mercado Laboral.	36
2.2 El Modelo de Monopsonio en el Mercado Laboral.....	40
2.2.1 Equilibrio del Mercado Bajo el Modelo de Monopsonio.....	42
2.2.2 Introducción de un Salario Mínimo a la empresa monopsonista.....	44
2.3 Modelos de Salarios de Eficiencia.....	45
2.3.1 El modelo de James B. Rebitzer y Lowell J. Taylor (1991,1995).	47
2.3.2 El Equilibrio del Mercado con Salarios de Eficiencia.....	48
CAPÍTULO 3. EL CONTEXTO HISTÓRICO DEL SALARIO MÍNIMO EN MÉXICO. ..	51
3.1. La Historia Cuenta: Del Modelo de Sustitución de Importaciones a un Modelo Exportador y Orientado al Mercado Externo.....	52
3.1.1 La Etapa de Auge en la Economía Mexicana (1940-1970).	52
3.1.2 El Viraje en la Conducción Económica.	53
3.1.3 La Crisis de la Deuda y los Desajustes Macroeconómicos.	54
3.1.4 La Experiencia de los Países del Cono Sur.	59
3.2. El Salario Mínimo En México.....	61
3.2.1 Antecedentes.....	61
3.2.2 La Conasami: Órgano Regulador.....	63
3.2.2 La División de las Áreas Geográficas: La Zona A, B y C.....	64
3.3. El Inicio en la Discusión Política del Salario Mínimo en México.	66
3.2.1 La Propuesta del Gobierno del Distrito Federal, GDF (2014).....	68
CAPÍTULO 4. EL SALARIO MÍNIMO Y EL NIVEL DE EMPLEO EN LOS JÓVENES. 72	72
4.1. Indicadores del Mercado Laboral Mexicano.....	73
4.1.1. Datos Nacionales.....	73
4.2.2. La Población que Gana el Salario Mínimo En México.....	76
4.2. Los Jóvenes: Estructura por Grupos de Edad y Nivel de Ingreso.....	85
4.3. El Cálculo de la Tasa de Desempleo en México.....	100
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES GENERALES.	103
5.1 Los Jóvenes y la Situación Actual del Mercado Laboral Mexicano.....	104
5.2 Resultados.....	108
BIBLIOGRAFÍA.	110

INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del problema.

La dinámica histórica del salario mínimo en México ha recorrido por lo menos cuatro etapas: el “*desarrollo estabilizador*” fue la primera de ellas, la cual abarcó desde la recuperación de la crisis de 1929, hasta la crisis del petróleo de los años setenta; fue un periodo que se caracterizó por un crecimiento económico sostenido, junto con estabilidad en el nivel de precios y un alza importante en el poder adquisitivo del salario real. En la segunda etapa, que dio inicio en los años setenta y culminó en 1982, con crisis de la deuda y la década perdida, la economía mexicana crecía a una tasa realtivamente alta, aunque con inestabilidad macroeconómica; altas tasas de inflación, devaluación de la moneda, endeudamiento y una incipiente caída de los salarios reales. Para la tercer etapa, que abarca de 1982 a 1994, la economía mexicana sufrió un fuerte punto de inflexión; choques externos negativos ocasionados por la crisis de endeudamiento que sufrían las economías latinoamericanas y un colapso profundo de los salarios reales, llevando a los gobiernos a emprender una primer etapa de ajustes y reformas estructurales para superar los efectos negativos de la crisis. Actualmente, vivimos la cuarta y última etapa de reformas que buscan cuyo objetivo principal es búsqueda de la estabilidad macroeconómica. Esto quiere decir, en términos de evolución económica: finanzas públicas sanas, baja inflación, reducidas tasas de interés, bajo déficit fiscal y un tipo de cambio flotante; en pocas palabras, actualmente vivimos una etapa donde se presencia estabilidad sin crecimiento, lo que algunos economistas han optado por llamar, la etapa del “*estancamiento estabilizador*” (Esquivel, 2010).

Gran parte de la causa del estancamiento en los salarios encuentra su explicación en factores políticos, y, en el mejor de los casos, complementarios a la teoría económica. De ésta forma, el congelamiento salarial y la utilización del salario mínimo como una variable de ajuste macroeconómico para la contención de la inflación, explican la situación de precariedad e inconstitucionalidad que vivimos hoy en día. La lucha ideológica generada después de los años ochenta con la crisis del Estado del Bienestar,

provocaron el desplome del keynesianismo, originando un ambiente propicio para el fortalecimiento del neoliberalismo. El inminente triunfo de la nueva ortodoxia, renovada y refundada en sus bases teóricas, encontró su expresión ideológica en la política económica llevada a cabo durante los últimos treinta y cinco años, así como su materialización más inmediata en la *tecnocracia*¹, que ha ocupado cargos públicos fundamentales en la toma de decisiones relevantes para el país, especialmente en dependencias clave como el Banco de México y la Secretaría de Hacienda. De esta forma, los argumentos en contra de la recuperación sostenida de los salarios por parte de los funcionarios del Gobierno Federal, se encuentran sustentados en criterios ideológicos, más que en evidencia empírica de sus efectos adversos.

Por otro lado, en el último sexenio (2012-2018), vivimos una etapa de culminación de las reformas emprendidas desde los años ochenta, sin embargo, observamos que el salario mínimo ha comenzado a revertir ligeramente su tendencia². El inicio de la discusión en México cobró importancia gracias a las investigaciones realizadas desde el Gobierno de la Ciudad de México, con el documento realizado por el grupo de expertos y retomando

¹ El término tecnocracia hace referencia a aquellos funcionarios públicos que buscan la aplicación del método científico a la resolución de los problemas sociales, así como a tomar decisiones sobre la base de la racionalidad y la eficiencia que su conocimiento especializado les ha otorgado. En México, el término tecnocracia surge a partir del sexenio de Miguel de la Madrid, donde debido a la magnitud de las crisis económicas a las que México se enfrentaba, se decidió la incorporación de profesionistas con un perfil radicalmente distinto al que hasta ese momento se había conducido el poder y el gobierno; economistas con posgrados en las universidades más prestigiosas de Estados Unidos, cuyos conocimientos técnicos y especializados les daban legitimidad para ocupar puestos clave en la Administración Pública Federal (a diferencia de aquellos políticos electos democráticamente en las urnas por medio del voto popular). Sin duda, el *gobierno de los expertos* no debe ser nunca un término peyorativo, ya que dentro de cualquier decisión es indispensable el conocimiento técnico profundo (cuantificable y medible), del impacto que las decisiones de los encargados de conducir la política económica, puedan tener sobre el bienestar de la población.

² Por lo menos en un primer intento, ya que el reciente incremento en el precio de los combustibles, ocasionado entre otras cosas, por la fuerte depreciación del peso respecto al dólar, tuvo repercusiones importantes sobre la inflación, cerrando en 6.77% para 2017, de acuerdo con el Banco de México.

los hallazgos encontrados en la literatura internacional sobre el tema del incremento al salario mínimo y sus implicaciones. Por lo anterior, ésta investigación centra su análisis y resultados sobre éste periodo de tiempo, más concretamente, dos años después (2014-2018)³. De ésta forma, podemos centrarnos en el impacto que la dinámica de recuperación del salario real ha tenido sobre el comportamiento de nuestra variable de estudio: la tasa de desocupación de los jóvenes.

Actualmente, con el último periodo de instauración y consolidación de reformas estructurales en México, y de acuerdo con información estadística sobre el comportamiento de las variables macroeconómicas clave, resulta evidente que la economía mexicana ya se ha recuperado de la última crisis financiera de 2008-2009. Es innegable que la productividad ha crecido muy poco, pero ha avanzado en términos reales respecto a los niveles que se tenían en los años ochenta, y a pesar de lo anterior, los salarios permanecen estancados. El salario mínimo se ha desligado de la dinámica de la productividad, y, desde el Gobierno Federal se había apostado por convertir esta variable en una herramienta de política económica cuya única finalidad fuera contraer la demanda agregada para reducir la inflación, en la búsqueda y cumplimiento de los objetivos de la estabilidad macroeconómica.

1.2 Justificación

De acuerdo con organismos internacionales encargados de medir el comportamiento del poder adquisitivo de los salarios, tal como la Organización Internacional del Trabajo (OIT, informe 2014), los resultados para México están lejos de traducirse en mejoras en las condiciones reales de los trabajadores. Los últimos treinta y cinco años han significado un entorno de bajo crecimiento económico, lo que se ha traducido en un insuficiente crecimiento del empleo formal, una mayor precarización en las condiciones de los ya

³ Es en estos años cuando se observa un claro punto de inflexión, una recuperación gradual y un cambio de tendencia en el comportamiento del salario real en México, además de representar un gran avance en la política social de nuestro país.

existentes, un deterioro profundo de los salarios reales, un aumento de la informalidad laboral, la desigualdad y la pobreza.

El problema de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios reales es un tema que debe volver a ser el eje central en las discusiones de política económica en México y en el resto del mundo. La instauración del salario mínimo como un piso mínimo de subsistencia fue un gran progreso dentro del capitalismo contemporáneo, convirtiéndose en una forma efectiva de corregir las fallas del mercado en su nacimiento e incipiente desarrollo. La discusión debe volver a cobrar importancia en el terreno social, político y académico, no sólo por un tema de justicia social, sino por el cuestionamiento mismo de los fundamentos sobre los que descansa la teoría económica convencional.

En el caso de México, los estudios recientes han encontrado que los incrementos al salario mínimo tienen efectos moderados o inexistentes en el nivel de empleo y la inflación. Al ser el salario mínimo una herramienta que contribuye a mejorar la distribución del ingreso y la riqueza, su recuperación gradual contribuirá a reducir las brechas de desigualdad social que aquejan a la mayoría de las economías en desarrollo, mejorando las condiciones de vida de la población, incentivando el mercado interno y fomentando indirectamente la transición de empleos mejor remunerados hacia el sector formal de la economía.

1.3 Hipótesis

Los incrementos progresivos al salario mínimo, partiendo de una base salarial baja y un salario por debajo del nivel de mercado, tienen pocos o nulos efectos sobre el nivel de empleo. Los recientes incrementos al salario mínimo en México no han tenido efectos adversos sobre el nivel de empleo debido a que el mercado laboral en nuestro país opera de una forma no competitiva y más cercana a un modelo de monopsonio que a uno de competencia perfecta. Esto quiere decir que existe una asimetría en el poder de negociación y en la fijación de los salarios por parte de los agentes económicos.

1.4 Objetivo General

Analizar el papel que el salario mínimo cumple dentro de una economía moderna, su importancia, origen, repercusiones y fundamentos teóricos sobre los que descansa la fijación de un piso mínimo de subsistencia para los trabajadores de menores ingresos. Paralelamente se busca cuestionar y replantear los postulados teóricos tradicionales sobre los que se fundamenta la fijación de los salarios mínimos dentro de la literatura académica y retomar el debate sobre la recuperación del salario mínimo y su importancia como instrumento de política social, como indicador de bienestar y medida de redistribución de la riqueza.

1.5 Objetivo Particular

Analizar la evidencia empírica, teórica, histórica y estadística sobre las consecuencias experimentadas en el nivel de empleo de los jóvenes en México como resultado de la reciente recuperación del salario mínimo en nuestro país. Se busca contribuir al debate académico, así como al cambio de paradigma económico para la toma de decisiones que afectan directamente la política económica en México.

1.6 Marco teórico

El análisis que hace la teoría neoclásica parte sobre el origen del desempleo involuntario ocasionado por rigideces salariales en un mercado perfectamente competitivo, bajo el supuesto de que el salario pagado representa el valor de la productividad marginal del trabajador. Por lo tanto, la demanda de trabajo en el mercado laboral dependerá de la condición de equilibrio entre costo e ingreso marginal; se contratarán trabajadores hasta el punto donde el ingreso adicional que generan sea igual al costo que representa su contratación. Por lo tanto, desde la perspectiva neoclásica, el desempleo sólo puede ser explicado por la existencia de distorsiones que impidan al mercado recuperar el

equilibrio: la formación de sindicatos que protejan los derechos de los trabajadores y la fijación de un salario mínimo que funcione como un piso mínimo de subsistencia.

Desde una postura distinta, y, la cual representa el marco teórico de análisis de ésta investigación, se utiliza el modelo de monopsonio del mercado laboral, partiendo de la premisa de que es el más representativo del comportamiento y naturaleza del mercado laboral para los trabajadores de bajos ingresos en México. Éste modelo considera la existencia de un desequilibrio en el poder de negociación de los agentes económicos en la determinación del salario, es decir, que el empleador tiene poder de mercado para determinar el salario en el mercado. Bajo esta perspectiva, el salario percibido por el trabajador " w ", será menor a su productividad marginal, lo que hace posible incrementar el salario y experimentar un incremento en el nivel de empleo, contradictorio a la teoría neoclásica convencional. El modelo de monopsonio es representativo para la economía mexicana, ya que supone que al existir una disparidad en el poder de negociación el salario siempre será fijado por debajo de su nivel de mercado. Ésta hipótesis implica que la introducción de un salario mínimo mayor al actual (pero menor al de mercado), nos aproximaría al salario de equilibrio, llevando indirectamente a las empresas a incrementar su nivel de empleo para maximizar sus ganancias.

CAPÍTULO 1. EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE EL IMPACTO DEL SALARIO MÍNIMO EN EL NIVEL DE EMPLEO

1.2 Evidencia en Países Industrializados.

La relación que existe entre salario mínimo y desempleo ha sido ampliamente estudiada en la literatura especializada, especialmente en los países más desarrollados, donde se han encontrado resultados contrastantes. La literatura que ha encontrado efectos nulos, o incluso positivos, de un incremento al salario mínimo sobre el nivel de empleo, corresponde a los trabajos desarrollados por Card (1992), Card y Krueger (1994); Schmitt (2013) y Dickens (1999). Por el contrario, existen autores que encuentran una relación negativa entre ambas variables. Tal es el caso de Kim y Taylor (1995), Neumark y Washer (1995), Abowd (1999) y Doblado (1996).

Para el caso de Estados Unidos, la investigación pionera sobre el tema del salario mínimo y sus efectos sobre el desempleo se le atribuye a David Card y Alan B. Krueger, en la década de 1990. Sin duda, fue una investigación que generó un intenso debate, no sólo en Estados Unidos, sino en todo el mundo, creando interés y abriendo líneas de investigación con resultados similares para otras economías. La investigación fue muy relevante al ser producto de una experimentación natural⁴, ya que se realizó una comparación del empleo en cadenas de restaurantes de comida rápida (sectores donde se concentra la mayor parte de los trabajadores con salarios mínimos) a través de los estados de Nueva Jersey y Pensilvania. En el primer estado, se aprobó en 1992 ante el Congreso un incremento salarial de 4.25 a 5.05 dólares la hora. A raíz de ese

⁴ Sería ideal para los economistas poder hacer experimentación controlada en un laboratorio para predecir fenómenos sociales, al igual que ocurre en las ciencias exactas. De esta manera, el investigador podría anticiparse, bajo ciertas condiciones, a fenómenos muy importantes que afectan a la sociedad e intervenir con políticas públicas oportunas. La escasez y limitaciones intrínsecas a los fenómenos que afectan a la sociedad son los mayores obstáculos que existen para el progreso de las ciencias sociales. Sin embargo, al tener esta limitación, los investigadores han tenido que recurrir a una metodología distinta: la *experimentación natural*. Esta idea consiste en un acontecimiento exógeno a la voluntad del investigador, por ejemplo, cuando se establece una nueva ley o política sectorial, ésto permite el análisis de fenómenos sociales como si se tratase de un experimento controlado en un laboratorio. De ésta manera, se generan grupos de control y grupos de experimentación. El investigador no interviene en la creación de estos grupos, es establecido por un agente exógeno. (Card y Krueger, Cap.2).

acontecimiento, Nueva Jersey pasó a ser el estado con el mayor salario mínimo (durante ese momento) de los Estados Unidos. Por otro lado, Pensilvania mantuvo su salario mínimo en 4.25 dólares la hora. (Card y Krueger, 1994).

Debido a la ausencia de datos referentes a las condiciones del empleo, los investigadores recolectaron su propia información por medio de encuestas directas a los empleadores y al personal administrativo de las cadenas de restaurantes de la muestra. Los autores encontraron un ligero traspaso o *efecto faro*, al grupo de empleados con un salario superior a los que ganaban el mínimo. Sin embargo, no encontraron evidencia de una disminución en el nivel de empleo (por el contrario, hubo impactos positivos). La conclusión de los autores es contundente al decir que *“los recientes incrementos en el salario mínimo no han tenido efectos negativos en el empleo, como es predicho en el modelo económico tradicional”*. Esto abrió un entramado de investigaciones a favor del incremento al salario mínimo por no encontrarse evidencia empírica sólida de sus efectos nocivos sobre los precios o el nivel de empleo (Card y Krueger, 1994: 1).

Schmitt (2013:14) revisó la investigación que se había llevado a cabo hasta el momento en Estados Unidos, donde encontró algunas peculiaridades, como la indexación del salario mínimo a la inflación, así como la existencia de un salario mínimo menor para los adolescentes. El autor calculó que, en términos generales, un incremento del 10% sobre el nivel del salario mínimo reduce el empleo entre 0 y 1,5% entre los jóvenes, y que el resultado sería todavía menos significativo en términos estadísticos para los salarios mínimos de los adultos.

Los hallazgos derivados de su análisis llegaron a la conclusión de que el salario mínimo tiene poco, o ningún efecto perceptible en las perspectivas de empleo de los trabajadores con bajos salarios. La razón más probable de este resultado, señala el autor en el apartado final de su investigación, es que el impacto de los costos del salario mínimo es pequeño en relación con los costos totales de la mayoría de las empresas, y, es modesto en relación con los salarios pagados a los trabajadores con bajos salarios. Por otra parte, los economistas ortodoxos se han centrado en los costos totales y sus efectos sobre el empleo, sin embargo, no se dan cuenta que los empleadores tienen muchos otros

canales de ajuste; pueden reducirse horas, beneficios no salariales o capacitación para los empleados. Por otro lado, también pueden cambiar la composición del empleo hacia trabajadores más calificados, recortar el salario en la parte alta, tomar medidas para aumentar la productividad de los trabajadores incrementando la capacitación, aumentar los precios para los consumidores, o simplemente aceptar un margen de beneficio menor. Los trabajadores también pueden responder al salario más elevado incrementando su productividad, aunque probablemente el canal de ajuste más importante, según el autor, es a través de reducciones en la rotación laboral, lo cual produce un ahorro de costos significativo para el empleador (Schmitt, 2013. Pág. 22).

Card (1992:35), siguiendo la ruta del efecto que tienen los salarios mínimos sobre el empleo de los adolescentes en Estados Unidos, incluyó la variación que éstos tienen a nivel regional para medir su impacto en el salario mínimo federal, bajo el supuesto de que un mayor impacto se registraría donde predominan bajos salarios. De esta forma, dividió a los Estados en tres grupos: de bajo, medio y alto impacto. La fracción de adolescentes potencialmente afectados por el aumento del salario mínimo osciló entre menos del 5% en algunos estados de Nueva Inglaterra, y más del 50% en algunos Estados sureños. Por si fuera poco, las estimaciones sugieren que el salario mínimo incrementó el salario promedio de los adolescentes sin registrarse evidencia real de que tal aumento redujera significativamente las tasas de empleo en los adolescentes o los patrones de inscripción escolar. Estos hallazgos, aunque en desacuerdo con las predicciones convencionales, (se preveía una reducción en el empleo adolescente entre 1 y 4%) son consistentes con los hallazgos de Card y Krueger en Nueva Jersey y Pensilvania.

Existen varias posibles razones por las que algunos estudios han encontrado que los aumentos en el salario mínimo no conducen a un desempleo mayor. Una opción es que el modelo tradicional de mercados laborales competitivos esté equivocado, y la segunda, que los empleadores ajusten las horas en lugar de los niveles de empleo, particularmente en el corto plazo, como argumentan algunos autores.

En este sentido, el estudio de Zavodny (2000), examina el efecto de los aumentos del salario mínimo en las horas de trabajo y empleo de los adolescentes en Estados Unidos. Utilizando datos de panel a nivel estatal e individual, los resultados indican que los aumentos en el salario mínimo pueden disminuir las tasas de empleo, pero no afectan negativamente las horas entre los adolescentes que trabajan, o entre todos los adolescentes. Por otro lado, los resultados a nivel individual no indican que los incrementos del salario mínimo tengan un efecto negativo significativo en las horas trabajadas por los adolescentes con bajos salarios (que probablemente se vean afectados por un aumento). Las estimaciones sugieren que los adolescentes con salarios bajos tienen menos probabilidades de permanecer empleados en comparación con los adolescentes con salarios altos cuando se aumenta el salario mínimo. Sin embargo, este efecto adverso desaparece cuando los adolescentes de ingresos bajos se comparan con otros adolescentes de ingresos similares durante los períodos en los que el salario mínimo no aumentó.

Este estudio es relevante para la investigación, ya que los datos utilizados por el autor ofrecen una imagen del efecto del salario mínimo en los resultados agregados, así como en las transiciones de empleo y horas trabajadas de los jóvenes que inicialmente estaban empleados. Tal evidencia es sugerente de que en otras economías o en otros sectores, las horas promedio trabajadas pueden incrementar cuando se eleva el salario mínimo de los trabajadores de bajos ingresos, sin repercutir en el trabajo empleado.

Desde la visión contraria, la que ha encontrado efectos negativos de incrementos al salario mínimo sobre el nivel de empleo, la más relevante (por su robustez metodológica y sus implicaciones académicas) es la investigación de Newmark y Wascher (2008:3). Los autores presentaron resultados completamente contradictorios a los de Card y Krueger (1994). Haciendo una compilación de estudios empíricos, donde estiman los efectos de los cambios en el salario mínimo nacional sobre el empleo de los jóvenes, generalmente de 16 a 19 años, y de 16 a 24 años, con nula experiencia laboral y baja capacitación, estimaron las elasticidades para el empleo en adolescentes, estableciendo parámetros entre -0.1 y -0.3. De ésta manera llegaron a concluir que, dado el nivel de

elasticidades, los salarios mínimos *destruyen* los empleos de las personas jóvenes y no calificadas.

En este estudio, los autores introducen la importancia de la elasticidad del empleo como variable clave para predecir el efecto que tendría un incremento del salario mínimo sobre la tasa de desempleo de una economía. Sin embargo, su análisis es referente a la economía de Estados Unidos, donde el nivel salarial se encuentra más cercano al nivel de mercado, por lo cual, no es representativo de economías donde se encuentra extremadamente bajo en relación con el salario promedio, o donde simplemente se encuentra lejos de su precio de mercado, existiendo un amplio margen de mejora.

Doucouliagos y Stanley (2009) aplicaron métodos de análisis desarrollados a 64 estudios en los Estados Unidos, corroborando los hallazgos de Card y Krueger. Los autores argumentaron que la literatura está llena de sesgos en la selección de publicaciones, pero que una vez corregido el problema de selección, queda poca o nula evidencia de alguna relación negativa entre salario mínimo y nivel de empleo. En general, al corregir el sesgo de publicación, argumentan los autores, se transformaría una elasticidad promedio negativa, en una pequeña elasticidad del empleo positiva.

En la misma dirección iban Wolfson y Belman (2012) cuando centraron sus estudios publicados desde el año 2000 y generaron cerca de 201 estimaciones de efectos sobre el empleo total, encontrando que los pocos efectos negativos en el empleo, son demasiado pequeños para ser estadísticamente significativos. De esta manera, se estableció que las reducciones del empleo implícitas después de un incremento del 10% en el salario mínimo son muy pequeñas, cercanas al -0.03% y -0.6% . Por lo tanto, según los autores, tales efectos serían demasiado modestos para tener consecuencias significativas en mercados laborales que cambian dinámicamente en Estados Unidos. Además, de acuerdo con su investigación, los trabajos posteriores a Card y Krueger, así como a la crítica que hizo Neumark y Wascher sobre los resultados de éste último, reconocen que existen problemas en la metodología de la investigación utilizada por parte de ambas investigaciones. La limitación del trabajo de Card y Krueger (1994 y 2000), se basa en que su análisis está demasiado atomizado al enfocarse únicamente

en lo ocurrido en un sólo Estado. Es decir, el enfoque es demasiado local como para ser generalizado al resto de la economía; y para el caso de Neumark y Wascher (2008), se argumenta que las ecuaciones que se utilizaron en el desarrollo del modelo no están del todo bien especificadas, atribuyendo efectos sobre el empleo al salario mínimo cuando son explicados por efectos de otras variables.

Por otro lado, el enfoque de Dube, Leter y Reich (2010) es más aproximado, ya que generaliza el método de estudio de caso al tomar en cuenta las diferencias locales en las políticas de salario mínimo entre 1990 y 2006, sin encontrar efectos adversos en el nivel de empleo. Se enfocan en el impacto de los salarios mínimos sobre los trabajadores de restaurantes, al ser un sector donde se encuentran gran parte de los trabajadores de bajos ingresos. Su análisis es más riguroso, ya que no se basa únicamente en el enfoque tradicional de la teoría económica para predecir de manera determinista el comportamiento de un fenómeno en concreto, sino que muestra la heterogeneidad existente en cada contexto económico local, lo cual en muchas ocasiones explica la inexistencia de una relación directa entre la tasa desempleo y la implementación activa de políticas de incremento al salario mínimo.

1.3 Evidencia para América Latina.

Groisman (2003:32), mediante la utilización de datos en forma de panel, reveló que las modificaciones en el salario mínimo de la economía argentina no contrajeron la demanda de empleo ni incentivaron la precariedad laboral. En su modelo econométrico, el autor utilizó estimaciones⁵, donde los asalariados con remuneraciones menores al mínimo no mostraron probabilidades significativas de pérdida de su condición de ocupación. De igual forma, aquellos con percepciones dentro del mínimo, tampoco registraron

⁵ Ver Cuadro No. 10 y ver Tabla No. A.2 para las estimaciones completas.

probabilidades estadísticamente significativas de pérdida de empleo o empeoramiento de su condición laboral.

Khamis (2008), analizó el efecto del incremento al salario mínimo en 2014 sobre el sector informal de la economía argentina (sin duda, el tamaño del sector informal dentro de la economía es un factor característico de los países en desarrollo). De acuerdo a las estimaciones del autor, el salario mínimo tiene un impacto continuo en la distribución salarial del sector informal, probando la tesis central de su investigación: el salario mínimo tiene impactos significativos sobre el sector informal, muchas veces incluso más fuertes que en el sector formal. Las repercusiones en el caso de la economía argentina recaían en un incremento significativo sobre los trabajadores informales, y no de la misma magnitud sobre los asalariados en el sector formal.

Resulta evidente que surge un problema en el desarrollo de la evidencia empírica, debido a la dificultad de extrapolar los hallazgos y resultados obtenidos de una economía desarrollada, como Estados Unidos, con características estructurales tan diferentes a economías en vías de desarrollo. No solo por el tamaño y dinamismo de su economía, también por las diferencias de instituciones laborales y de aplicación de justicia. Esto hace imposible trasladar los resultados y conclusiones sobre economías latinoamericanas.

Las contribuciones de Lemos (2009), fueron importantes al presentar nueva evidencia empírica sobre los efectos del salario mínimo en países en vías de desarrollo. Por ahora, sólo mencionaremos la investigación realizada en Brasil, al ser la economía más importante del continente latinoamericano. Utilizando un panel de encuesta para los hogares de 1982-2004, con una periodicidad mensual, se encontró evidencia de compresión salarial, tanto para el sector formal como para el informal, además de no encontrar indicios de efectos negativos para el empleo en ninguno de los dos sectores. Los resultados en el nivel de ocupación indicaron que el número de empleos y de horas trabajadas permanecieron igual en ambos sectores después del incremento al mínimo. La principal conclusión es que el salario mínimo es una herramienta de política pública

efectiva en la lucha contra la pobreza y la reducción de la desigualdad en Brasil, y esto es posible “*sin destruir demasiados empleos*”.

Por otro lado, debido al alto nivel de trabajadores informales en los países en vías de desarrollo, el desafío consiste en generar estrategias de investigación lo suficientemente robustas como para medir con fiabilidad los efectos que el salario mínimo tiene sobre la tasa de desocupación en economías con éstas características.

Uruguay es un caso representativo, ya que, de acuerdo con una investigación sobre el empleo de las trabajadoras del sector doméstico en 2018, se encuentra una correlación positiva entre el incremento al salario mínimo, el empleo y la movilidad de los sectores formal e informal. Según datos del informe, las mujeres que incrementaron su salario en un 20%, lo hicieron con un efecto ligeramente negativo sobre el empleo, alrededor de un 3%. El informe final se divide en dos partes: el análisis cuantitativo y cualitativo. Para el primer apartado, se utilizó información de los datos transversales de la Encuesta Nacional de Hogares (NHS), realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas, que cubre el periodo de 2006-2016, el cual describe con precisión la situación de las trabajadoras domésticas de aquel país. Se utilizó una muestra donde se incluyen a las mujeres entre 18 y 69 años de edad con estimaciones basadas en 44,821 casos, los cuales representan el 2.9% del total de la muestra. Los resultados en el empleo para el sector del trabajo doméstico mostraron efectos negativos sobre el empleo formal. Sin embargo, el aumento sustancial de las mujeres que contribuyen a la seguridad social, en el conjunto de la economía, representa un contrapeso de políticas implementadas que aminoran el efecto adverso inicial. Por otro lado, a pesar de que las estimaciones de los especialistas arrojen un efecto modesto de 3% sobre el desempleo, también argumentan que este fenómeno en el sector doméstico puede ser explicado por un cambio de trabajadores a otro sector, y no por una pérdida de empleos, ya que la tasa de ocupación nacional se mantiene creciendo (Espino, Salvador, Katzkowicz, Pedetti y Querejeta, 2018: 14-25).

1.4 Evidencia para México.

“En cuanto a las investigaciones previas, la evidencia más contundente apunta a que cuando el incremento al salario mínimo es modesto y se parte de un nivel bajo de antemano, los efectos de incrementar el salario mínimo en el nivel de empleo son nulos” (Campos, 2015).

1.4.1. El Experimento Natural: La Homologación de las Zonas Geográficas A y B.

Al igual que ocurrió en Estados Unidos con los descubrimientos de Card y Krueger (1994), donde se sometió el Estado de Nueva Jersey a un incremento salarial de \$0.80 (pasando de \$4.25 a \$5.05), y se tomó como referencia Pensilvania, al permanecer su salario constante, en México también se dio lo que se conoce en las ciencias sociales como un experimento natural.

En nuestro caso, ocurrió algo muy similar para finales de noviembre del año 2012. En México, contábamos con tres zonas geográficas: A, B, y C. Cada una de éstas zonas, representaba diferentes niveles de salario; la zona A tenía el salario más alto, en la zona B se encontraba el salario intermedio y en la zona C el salario más bajo. La zona geográfica B, se homologó con la zona A, permaneciendo constante la zona C. De ésta manera, se podrían observar las implicaciones en términos de precios y empleo para la zona experimental, manteniendo constante las otras dos zonas como grupos de control.

Tabla 1.4 Experimentación Natural.

ZONA DE CONTROL	ZONA SUJETA A EXPERIMENTO
A y C	B

Fuente: Elaboración propia.

1.4.2. El Efecto en el Empleo.

De acuerdo con las estimaciones obtenidas por Campos, Esquivel y Santillán (2015), usando datos trimestrales de la ENOE, las homologaciones de las zonas geográficas implicaron un incremento en términos reales de 3.1% para la zona B, permaneciendo las otras dos zonas constantes. De igual forma, se calculó que la población afectada constituyó aproximadamente un 10% de toda la población mexicana mayor a 12 años. La metodología fue un análisis econométrico con datos de corte transversal y otro con datos de panel a nivel individual. Utilizando la estrategia de identificación de diferencias en diferencias (la cual consiste en las diferencias de la zona, respecto a lo ocurrido antes y después del incremento) con las variables: género, edad, nivel educativo y localidad, además de emplear datos en forma de panel rotativo en el que se reemplaza cada trimestre el 20% de la muestra por 5 trimestres consecutivos, llegaron a las siguientes conclusiones:

Tabla 1.4.1 Efecto de la Homologación en la Zona Experimental B.

Categoría	Efecto
Salario real mensual	<ul style="list-style-type: none">• Incrementó un 4.2% el ingreso para todos los trabajadores.• Incrementó 6.6% para los trabajadores de menores ingresos.
Personas Empleadas	<ul style="list-style-type: none">• No se encontraron efectos significativos en ninguna de las tres zonas.
Personas Desempleadas	<ul style="list-style-type: none">• Se redujo en 5.1% la probabilidad de transitar hacia la informalidad.

	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentó en un 3.8% la probabilidad de volverse formal.
Empleadas en el sector formal.	<ul style="list-style-type: none"> • Disminuyó la probabilidad de transitar hacia la informalidad en un 2.8%.
Empleadas en el sector informal.	<ul style="list-style-type: none"> • No se encontró efecto o probabilidad de cambiar de sector.

Fuente: Elaboración propia con estimaciones de Campos, Esquivel y Santillán (2015).

Lo más interesante de las estimaciones, es lo que ocurre para el sector de las personas empleadas, ya que no se encuentra alguna probabilidad de perder el empleo en ninguno de los tres sectores. Esto es importante, ya que presenta evidencia empírica de un efecto nulo sobre el desempleo ante un incremento del salario mínimo; también en el sector de personas desempleadas los resultados son importantes, ya que se observa una mayor probabilidad de transitar hacia la formalidad, evidenciando una posible reducción en el tamaño del sector informal. Esto podría deberse al costo de oportunidad más elevado que implica estar desempleado respecto a un nivel de salario más alto en el sector formal.

1.4.3. ¿En México se dan las condiciones para la recuperación de los salarios sin efectos negativos en el nivel de empleo?

Campos (2015), explica algunas causas por las que es posible que una política de salario mínimo no tenga efectos sobre el nivel de empleo. Una de ellas, quizá la más importante, es que el mercado laboral no se comporta de forma competitiva, esto implica que las empresas que contratan trabajadores, tienen cierto poder de mercado. Es decir, el

mercado está conformado por empresas *monopsonistas*⁶, las cuales fijarán salarios por debajo del nivel de equilibrio. Bajo este escenario, un salario mínimo mayor al de monopsonio, obligará a la empresa a contratar más personal para maximizar sus ganancias.

Alguien podría argumentar que el mercado laboral es competitivo para los trabajadores que perciben el salario mínimo, sin embargo, la Organización Internacional del Trabajo, en su Informe Mundial de Salarios (OIT, 2013), subrayó que en México *“el salario mínimo está por debajo de los niveles de mercado, aún para los trabajadores no calificados”*. Además, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2014: 154) *“México es el único país al final de la década, donde el valor del salario mínimo es inferior al del umbral de pobreza per cápita”*.

Por otro lado, de acuerdo con el Coneval (2018): *“una familia de cuatro personas se encuentra actualmente en situación de pobreza por ingresos si su ingreso mensual es inferior a \$11,290.80. Esta cifra es muy superior al salario mínimo actual, que equivale a \$2,401.2 mensuales. Habría que incrementar 4.7 veces el salario mínimo para cumplir lo estipulado en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos”*.

La pérdida acumulada del poder adquisitivo del salario durante los últimos treinta y cinco años hace evidente el hecho de que una persona que percibe ese nivel de salario no recibe la remuneración necesaria para adquirir ni siquiera la canasta básica (unidad de medida confiable sobre la magnitud de la pobreza y bienestar de la población). Esto quiere decir, de acuerdo con Coneval (2017), que una persona que gana el salario mínimo se considera en pobreza extrema. La información anterior hace evidente que los salarios de los trabajadores de bajos ingresos se encuentran por debajo de su nivel de mercado.

⁶ El monopsonio es un fallo del mercado que ocurre cuando muchas personas buscan empleo, pero solo existen pocos empleadores, éstos tienen el poder de mercado para pagar un salario menor al de equilibrio. Además, el resultado es ineficiente en términos económicos. (Manning, 2003, Cáp.

Aún asumiendo que en México predomina un mercado laboral competitivo (para los trabajadores de bajos ingresos) y que los salarios mínimos se encuentran en su nivel de mercado, existen otros mecanismos por los que un incremento al salario puede ser ajustado por las empresas sin efectos negativos en el nivel de empleo.

De acuerdo con Campos (2015), “*las empresas pueden ajustarse a incrementos salariales sobre una gama muy diversa de opciones, con efectos nulos sobre el nivel de empleo*”, tal es el caso de las mejoras internas de eficiencia y/o la compresión salarial. La compresión salarial hace referencia a una redistribución en los ingresos, lo que significa que un incremento en la parte baja de la distribución implica necesariamente una reducción en las partes altas o medias; las mejoras internas de eficiencia ocurren en una industria con mucha competencia, donde aumentar el precio de un bien puede ocasionar una pérdida importante del mercado ante empresas más eficientes que tengan la capacidad de absorber esos costos por otras vías. Por otra parte, existen mecanismos de ajuste adicionales, como; la disminución de los gastos de operación; disminución de gastos de entrenamiento; gastos de publicidad y gastos de contratación. Finalmente, un salario mínimo más alto podría funcionar como un *salario de eficiencia*, es decir, se traduciría en un mayor compromiso y motivación por parte de los trabajadores, contribuyendo a reducir la tasa de rotación e incrementar la productividad laboral.

1.5 Conclusión.

Del análisis empírico realizado hasta el momento surgen contradicciones en los resultados obtenidos del modelo tradicional sobre el funcionamiento de los mercados laborales. Pasando por economías desarrolladas como Estados Unidos, a países latinoamericanos, como; Brasil, Uruguay, Argentina y Chile; encontramos evidencia de efectos poco significativos sobre el nivel de empleo como resultado de la aplicación de una política activa de incremento a los salarios mínimos. Podemos concluir, que no es posible anticipar (con las simples herramientas de la teoría económica tradicional) resultados determinísticos sobre el nivel de ocupación de una economía sin considerar

las características institucionales inherentes a cada una de ellas. El peso del sector informal en la mayoría de las economías latinoamericanas es un factor característico y debe ser considerado separándolo del sector formal, analizando los efectos parciales sobre cada uno de ellos, de lo contrario, se puede caer en predicciones equivocadas.

Aunque en algunas partes los resultados son contrastantes, es evidente que existen mecanismos alternos que podrían explicar que en algunas circunstancias las premisas del modelo competitivo no se cumplan.

En México, la homologación de dos zonas geográficas del país significaron un incremento al salario mínimo para toda una región. Sin embargo, contrario a lo que se esperaría, no se perdieron empleos e incluso aumentaron los salarios totales y los incentivos de los trabajadores para transitar hacia la formalidad. Por otro lado, como bien concluyen los autores al final de su investigación, el aumento fue relativamente pequeño y no es posible extrapolarlo una situación donde el incremento sea mayor, ni a países cuyo nivel de salario mínimo se encuentra más cercano al salario promedio.

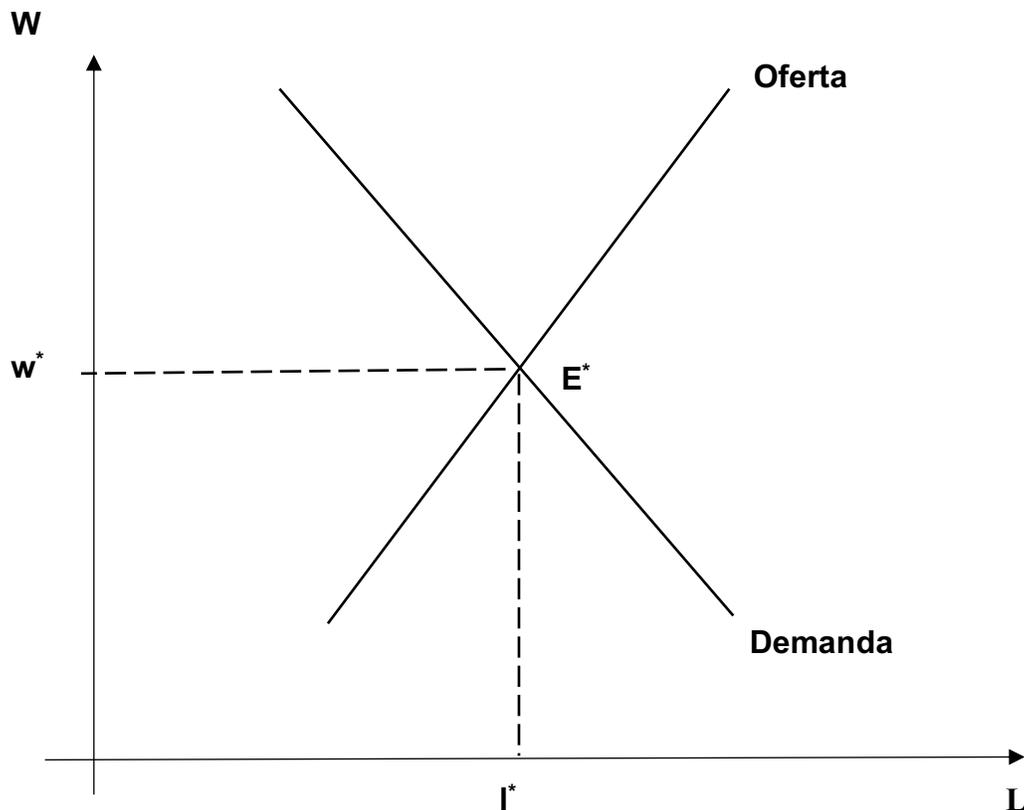
La evidencia para el caso de México sustenta el argumento de que incrementos moderados sobre una base inicial baja, no deberían provocar efectos significativos en el nivel de empleo. Las principales razones teóricas se basan, por un lado, en la ausencia de un mercado laboral competitivo, y, por otro lado, en la existencia de canales alternativos de ajuste, entre ellos, el incremento de la productividad resultado de un salario de eficiencia.

CAPÍTULO 2. EL PAPEL DE LA TEORÍA ECONÓMICA EN LA DETERMINACIÓN DE LOS SALARIOS

2.1 Modelo Neoclásico.

De acuerdo a la versión más sencilla del modelo neoclásico, la determinación del nivel de empleo se da en un mercado perfectamente competitivo, al igual que ocurriría en el mercado de bienes⁷. En el modelo básico, se asume que el trabajo es homogéneo, es decir, que todos los trabajadores poseen el mismo nivel de productividad. Bajo este supuesto, el salario pagado al trabajador es el valor de su productividad marginal (P_{MG}). Gráficamente, el salario que determina el nivel de empleo se fija por el punto de intersección de las curvas de Oferta (S) y Demanda (D). Estas curvas son la representación de que consumidores y productores optimizan sus decisiones (Fercherand, 2014. Pág. 53).

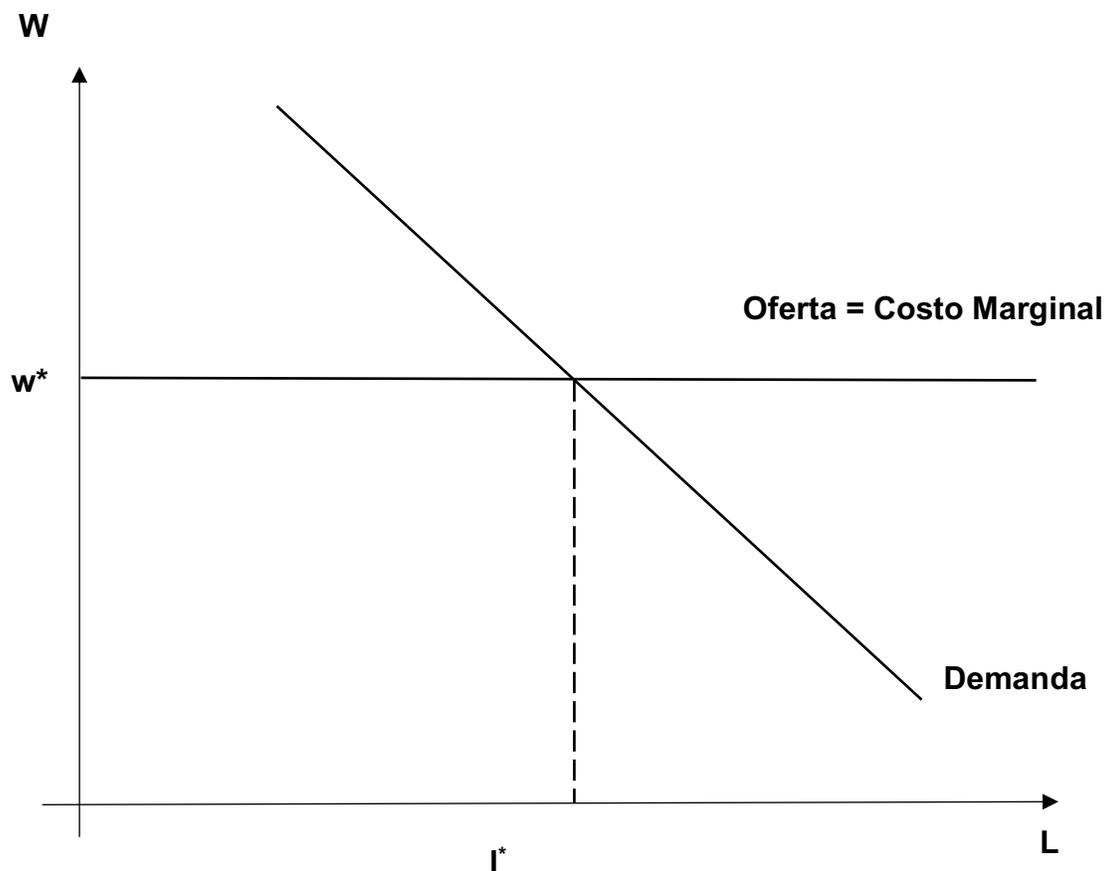
Gráfica 1.A. El Equilibrio Neoclásico del Mercado Laboral.



⁷ En el mercado laboral, los individuos son oferentes de empleo y las empresas son demandantes de trabajo.

En el equilibrio del mercado, se representa una situación en la que oferentes y demandantes maximizan su bienestar, es decir, no se puede mejorar la situación de un agente, sin al mismo tiempo empeorar la de otro. Por lo tanto, hablamos de un óptimo de Pareto: a un salario de equilibrio (w^*), la cantidad de trabajo que se desea ofertar por parte de los individuos (*Oferta*), es exactamente la misma que se demanda en el mercado (*Demanda*), por parte de la empresa competitiva, determinando una cantidad de empleo de equilibrio (l^*).

Gráfica 1.B. El Equilibrio de la Empresa Individual.



En el equilibrio competitivo de la empresa, el salario w^* está fijado por el mercado. La empresa es salario aceptante y posee una curva de oferta perfectamente elástica que coincide con el salario de mercado. Por tanto, se contratarán trabajadores mientras el

costo marginal de contratarlos sea menor que su ingreso marginal, cumpliendo con la condición de equilibrio:

$$W = IPM_g$$

2.1.1 Teoría de la Oferta de Trabajo.

2.1.1.1 La Decisión Óptima: La Igualdad de la Utilidad y la Desutilidad Marginal del Trabajo.

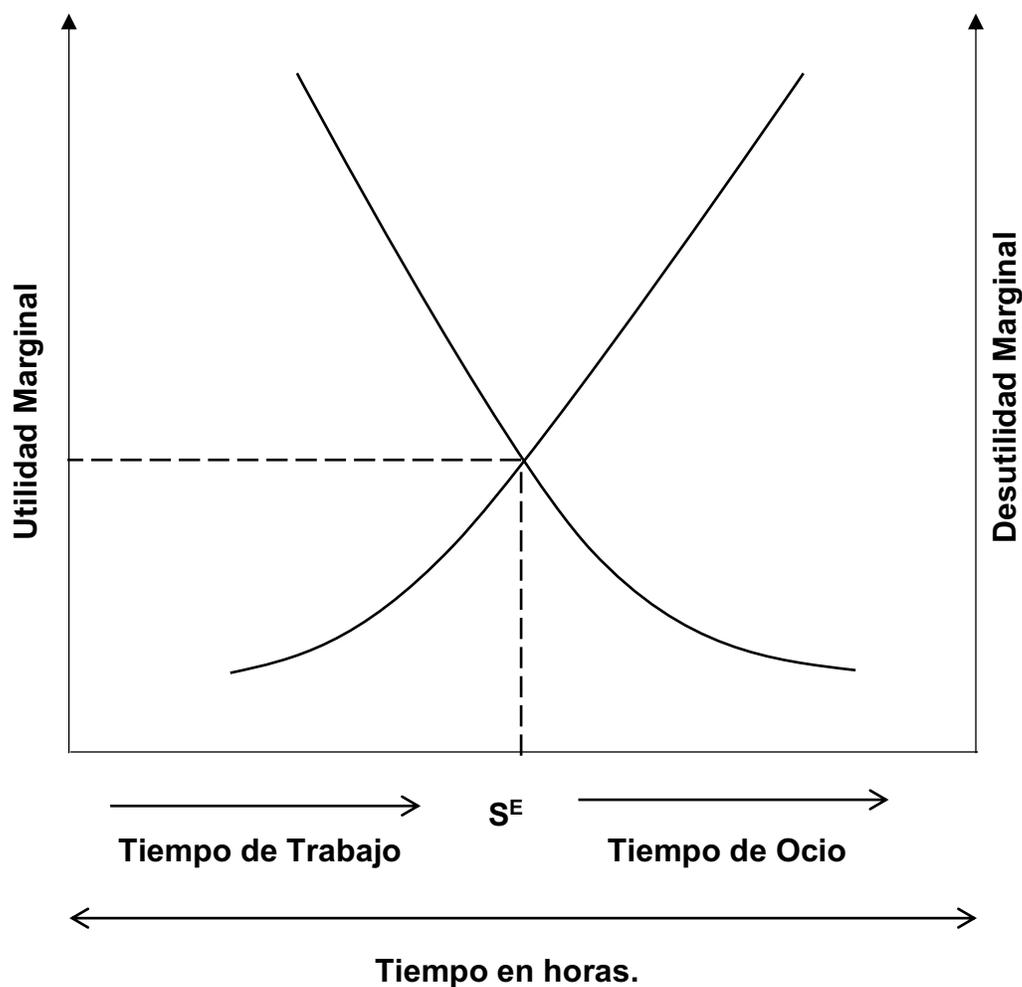
La oferta de trabajo individual⁸ (representada como el número de horas que los individuos están dispuestos a trabajar), dado un salario en el mercado, se determina cuando la utilidad marginal que reporta el ingreso adicional de una hora extra de trabajo es igual a la desutilidad marginal de la fatiga que representa para el individuo ese empleo, en términos de otras actividades que éste valore, como: recreación, descanso, estudio, etc.

Cuando el ingreso del individuo es suficiente para satisfacer sus necesidades más básicas, la utilidad marginal que representa una unidad adicional de trabajo ofertado en el mercado (en términos de ingreso), disminuye, al mismo tiempo que incrementa la

⁸ El principio del marginalismo es la versión económica del concepto matemático de la derivada, es decir, de la aplicación del cálculo al análisis económico. Willian Stanley Jevons fue uno de los pioneros en el desarrollo de la teoría neoclásica y precursor de la revolución marginalista. Jevons (1871) concebía a la economía como una ciencia matemática, donde se podían explicar científicamente la naturaleza de los fenómenos económicos y sus leyes. En su intento por revolucionar la economía política como una ciencia cuantificable y predecible, definió un nuevo sistema de unidades de donde debían surgir todas las magnitudes en la economía: la utilidad. De esta forma, se abandona la visión del costo de producción y las teorías del valor-trabajo desarrolladas por los economistas clásicos, sustituyéndose por una teoría subjetiva del valor que explica la determinación de los precios en la economía. Jevons y los marginalistas se centraron en encontrar situaciones de equilibrio, especialmente en el corto plazo, de aquí que el desarrollo de gran parte de la teoría individual de la oferta de trabajo, el análisis de la utilidad y desutilidad, así como las curvas de indiferencia se le atribuyan a éste pensador.

desutilidad de esa unidad adicional de trabajo en términos de descanso, o fatiga. Por tanto, el individuo trabajará hasta el punto en el que la utilidad marginal que le reporta una unidad adicional de ingreso sea igual a su costo, es decir, a la desutilidad marginal que representa para él destinar más tiempo al trabajo y menos tiempo al ocio⁹ (Fercherand, 2014. P. 54).

Gráfica 2.A Utilidad y Desutilidad Marginal del Trabajo



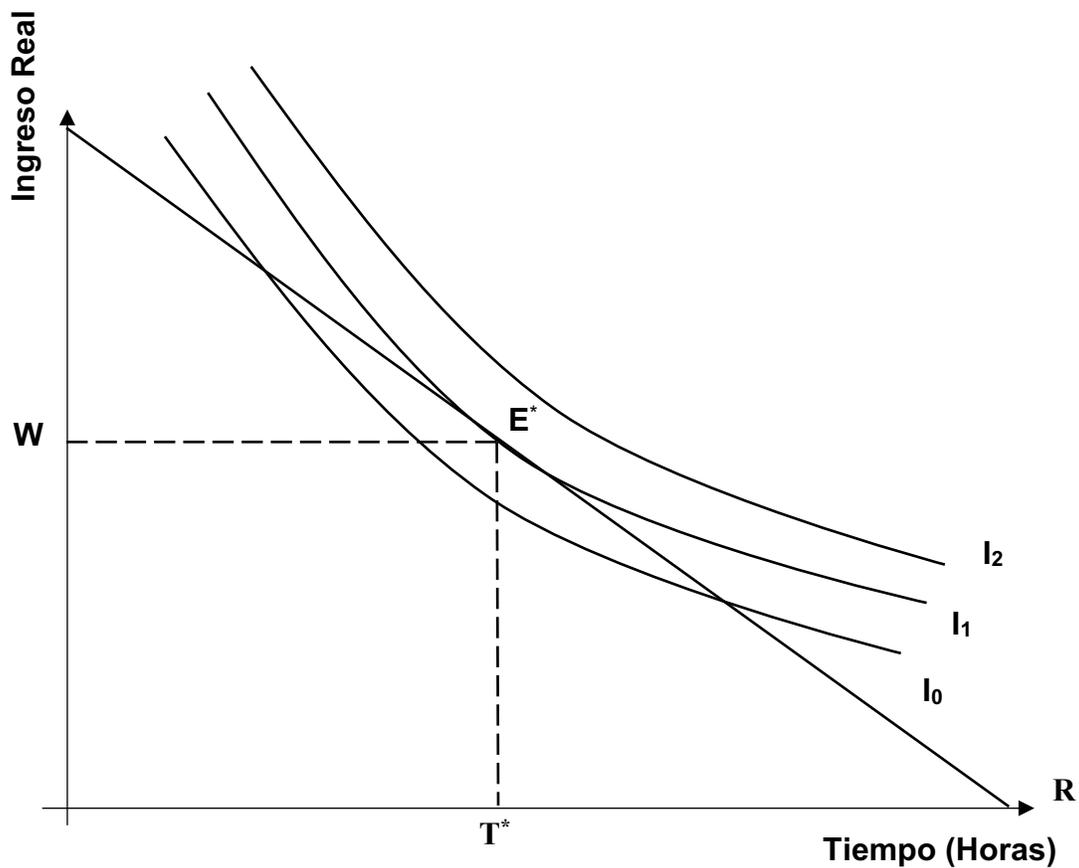
Fuente: Fercherand, 2014. P. 55: figura 2.2.

⁹ Cabe mencionar que la función de utilidad depende de una multitud de factores y parámetros, entre ellos el valor de las elasticidades, sin embargo, el más importante es el salario (w).

2.1.1.2 La Elección entre Trabajo y Ocio.

Dado un salario en el mercado (W), el individuo deberá escoger combinaciones de bienes que maximicen su utilidad, es decir, deberá escoger combinaciones de ingreso (actividad remunerada dentro del mercado) y ocio (tiempo libre y no remunerado) que le brinden el mismo nivel de satisfacción. La elección óptima del trabajador se representa por un mapa de curvas de indiferencia sometidas a una restricción presupuestaria. Cada curva representa combinaciones de ingreso y ocio para las cuales el individuo es indiferente, ya que le proveen el mismo nivel de utilidad. Las curvas de indiferencia tienen pendiente positiva y son convexas respecto al origen, esto quiere decir que para adquirir una unidad adicional del bien x , se debe renunciar a una determinada cantidad del bien y . En otras palabras, la pendiente de una curva de indiferencia expresa su *Relación Marginal de Sustitución* (McConnell, 2007).

Gráfica 2.B La Elección Óptima del Trabajador.



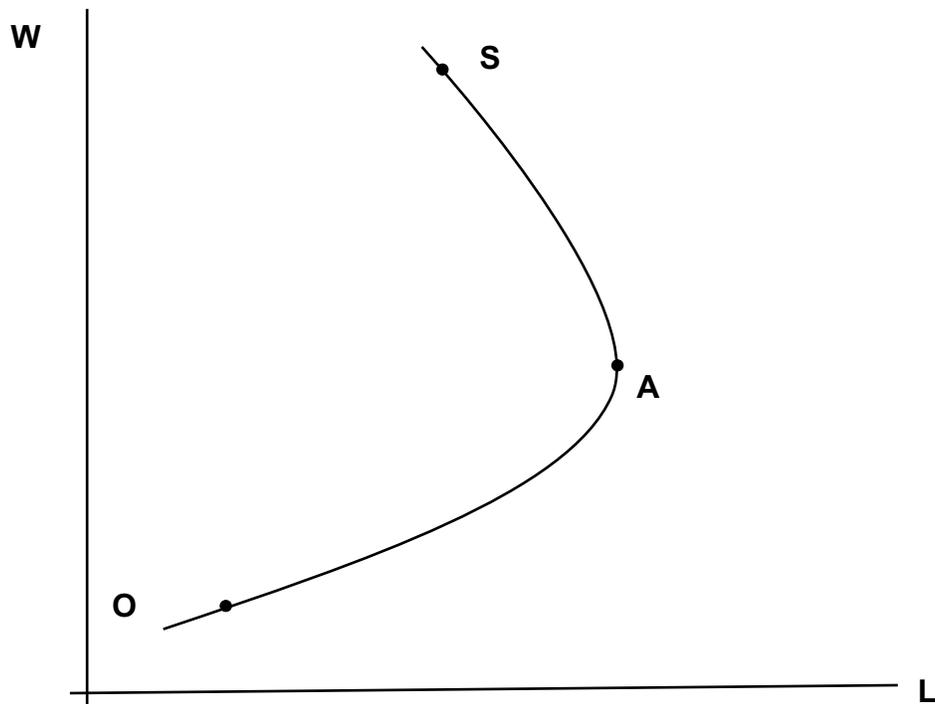
Fuente: Fercherand, 2014. P. 56.

En resumen, al igual que ocurriría en el mercado de bienes, la oferta de trabajo se determina por una función de utilidad $U(x, y)$, que mide las preferencias subjetivas del individuo (representadas gráficamente en las curvas de indiferencia). La función de utilidad estará sometida a una restricción presupuestaria $P_xX + P_yY = m$, que representa las condiciones objetivas de poder de compra que el individuo posee en términos de ingreso. De la solución de éste problema, entre las preferencias del individuo y sus condiciones reales de poder de compra (medido por el salario real y el precio de los bienes en el mercado), el individuo tomará la decisión óptima, es decir, aquella donde maximice su utilidad. Cualquier otro punto de tangencia representa un punto de equilibrio con un nivel inferior de satisfacción. De igual forma, las curvas más alejadas del origen no pueden ser alcanzadas por el individuo, dada la restricción presupuestaria a la que se enfrenta.

2.1.1.3 La Curva de Oferta del Mercado.

La oferta laboral es una función creciente del salario w : un incremento del salario encarece en términos relativos el ocio, es decir, el costo de oportunidad de estar fuera del mercado laboral (y por lo tanto, de no percibir ingreso) incrementa cuando el salario es más elevado. Por otro lado, la curva de oferta de trabajo del mercado es simplemente la suma o agregación de las curvas de oferta de trabajo individual. La forma de la curva de oferta del mercado se debe a dos efectos, el efecto sustitución y el efecto ingreso: existe un punto donde el ingreso que representa un salario más elevado reduce la cantidad ofrecida de trabajo al volverse el tiempo libre un bien más escaso en términos relativos, incrementando su costo de oportunidad; también podemos decir que, con salarios más elevados, el individuo compra tiempo libre, denotado por el efecto renta. (McConnell, 2007).

Gráfica 3. La Oferta del Mercado.



Fuente: Fercherand, 2014.

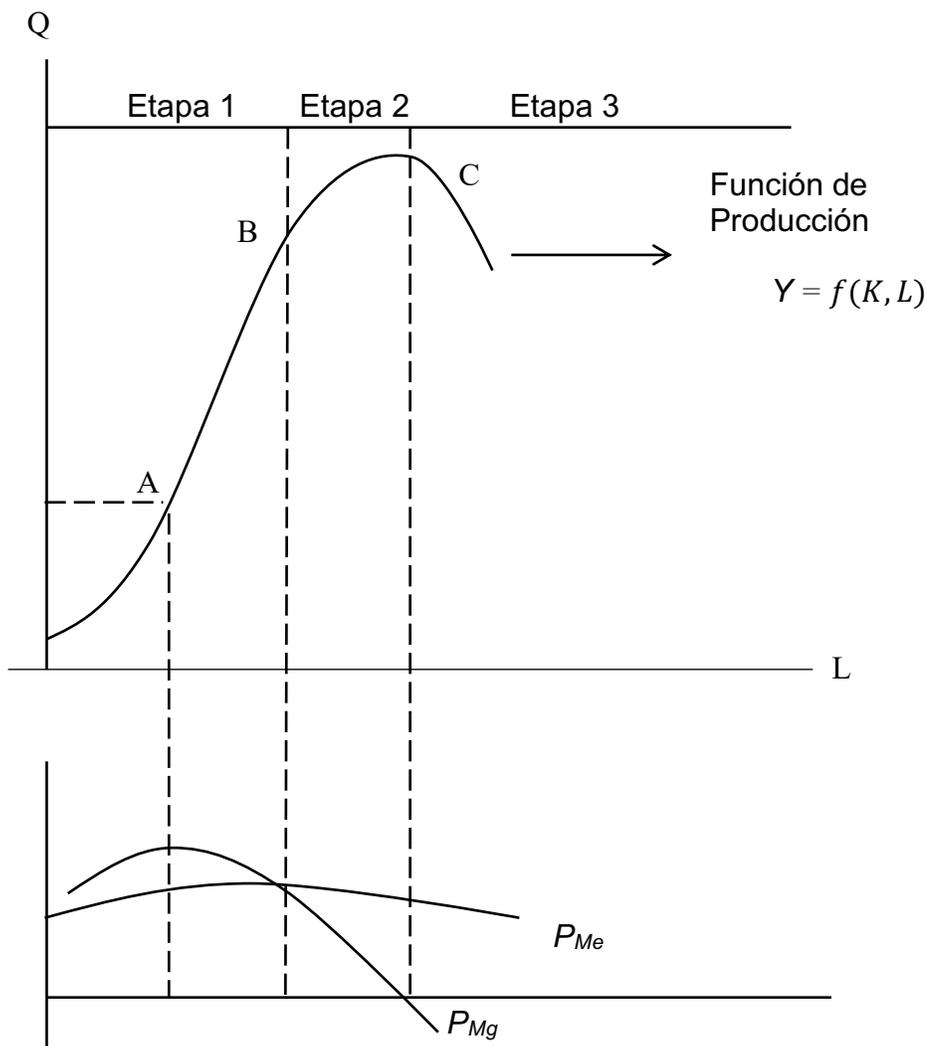
2.1.2 La Teoría de la Demanda Laboral.

Debemos recordar que nos encontramos en un ambiente competitivo, por consiguiente, la decisión de contratar trabajo por parte de la empresa perfectamente competitiva se realizará tomando los precios que existen en el mercado, es decir, ninguna empresa tiene poder para fijar el salario (fijado en el mercado laboral) ni el precio de los bienes a los que la empresa puede vender su producción (fijado en el mercado de bienes). Por lo tanto, la demanda de la empresa en el mercado de trabajo dependerá mucho de lo que ocurre dentro del proceso de producción, es decir, en el mercado de bienes. De acuerdo con una de las más famosas leyes de la microeconomía, en el corto plazo, añadir unidades adicionales de trabajo, dada una dotación fija de capital, producirá rendimientos marginales decrecientes. Esto quiere decir que al añadir unidades adicionales de un

factor variable, dado un factor fijo, la producción total incrementa, pero en una cantidad cada vez menor, por lo tanto, el P_{Mg} decrece. Una empresa competitiva que maximiza sus beneficios, demandará empleo siempre y cuando el producto marginal (el producto adicional generado con una unidad adicional de trabajo empleado, P_{Mg}) sea mayor al costo que representa su contratación, es decir, a su salario (w). El nivel de empleo óptimo, se dará cuando ambos valores se igualen (McConnell, 2007).

En la gráfica 4.A, se muestra que inicialmente cantidades pequeñas de trabajo ocasionan incrementos proporcionalmente mayores al producto total (PT), debido a que se utiliza con mayor eficiencia el capital del que se dispone en una cantidad fija. Sin embargo, a medida que añadimos cantidades adicionales de algún factor variable, dada la misma dotación inicial de capital, experimentamos los *Rendimientos Marginales Decrecientes*.

Gráfica 4.A El Proceso de Producción en el Corto Plazo.



Fuente: Fercherand, 2014.

La curva de demanda laboral de la empresa competitiva corresponde a la parte con pendiente negativa de la curva del *Valor del Producto Marginal* (VP_{Mg}). Debido a que el precio al que se puede vender la producción está fijado por el mercado, el VP_{Mg} se obtiene multiplicando el Producto Marginal por el precio en el mercado ($P_{Mg} * P$) (Fercherand, 2014. P. 62).

El valor de la producción (obtenida de la Función de Producción) se obtiene multiplicando el precio de mercado por la cantidad obtenida de producto, en función del único factor variable: $Y(L)$. Por lo tanto, la empresa obtendrá beneficios hasta el punto en el que el VP_{mg} se iguale con el salario, determinando un nivel de empleo de equilibrio: (L^*) (McConnell, 2007).

$$VP_{Mg} = W.$$

Esto ocurre así sólo en el modelo perfectamente competitivo, ya que el precio del producto en el mercado de bienes y el salario en el mercado de trabajo están dados. Por otro lado, la pendiente de la Función de Producción es la derivada parcial respecto al factor variable; es decir, la pendiente de la curva tangente a la curva de la Función de Producción es el *Producto Marginal del trabajo*¹⁰: $PMg_{(L)}$.

En el punto A del gráfico, el Producto Marginal (P_{Mg}) es superior al Producto Medio (P_{Me}), la producción aumenta en una proporción mayor al aumento del factor variable, por lo que la empresa aumentará sus beneficios si incrementa su producción. El punto B representa el punto donde los rendimientos comienzan a ser decrecientes, es decir, la producción sigue aumentando pero en una proporción menor al incremento del trabajo empleado ($P_{Mg} = P_{Me}$). En el punto C, la producción total no aumenta (la pendiente de la FP es cero), lo que significa que el $P_{Mg} = 0$. A partir de ese punto, el Producto Total (PT)

¹⁰ El $PMg_{(L)}$ es el producto adicional que resulta de incrementar la cantidad de trabajo en una unidad.

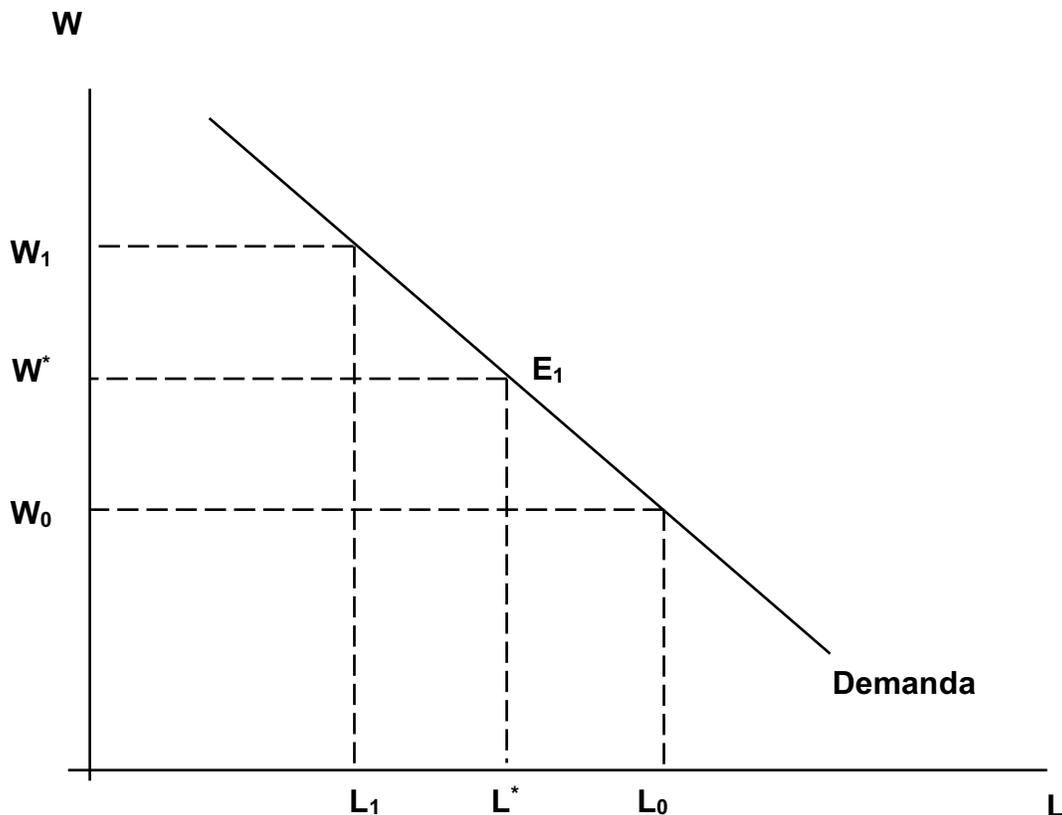
comienza a descender (la pendiente de la FP se vuelve negativa). Por tanto, la condición de maximización de la empresa competitiva estará expresada por la siguiente condición:

$$\frac{\partial \pi}{\partial L} = 0$$

2.1.2.1 La Curva de Demanda del Mercado.

La demanda laboral tiene pendiente negativa (la demanda del mercado no es la simple suma horizontal de las demandas individuales) al igual que en el mercado de bienes, lo que representa que, a un menor nivel de salario, las empresas estarán dispuestas a contratar a un mayor número de trabajadores y viceversa.

Gráfica 4.B La Demanda del Mercado Laboral.

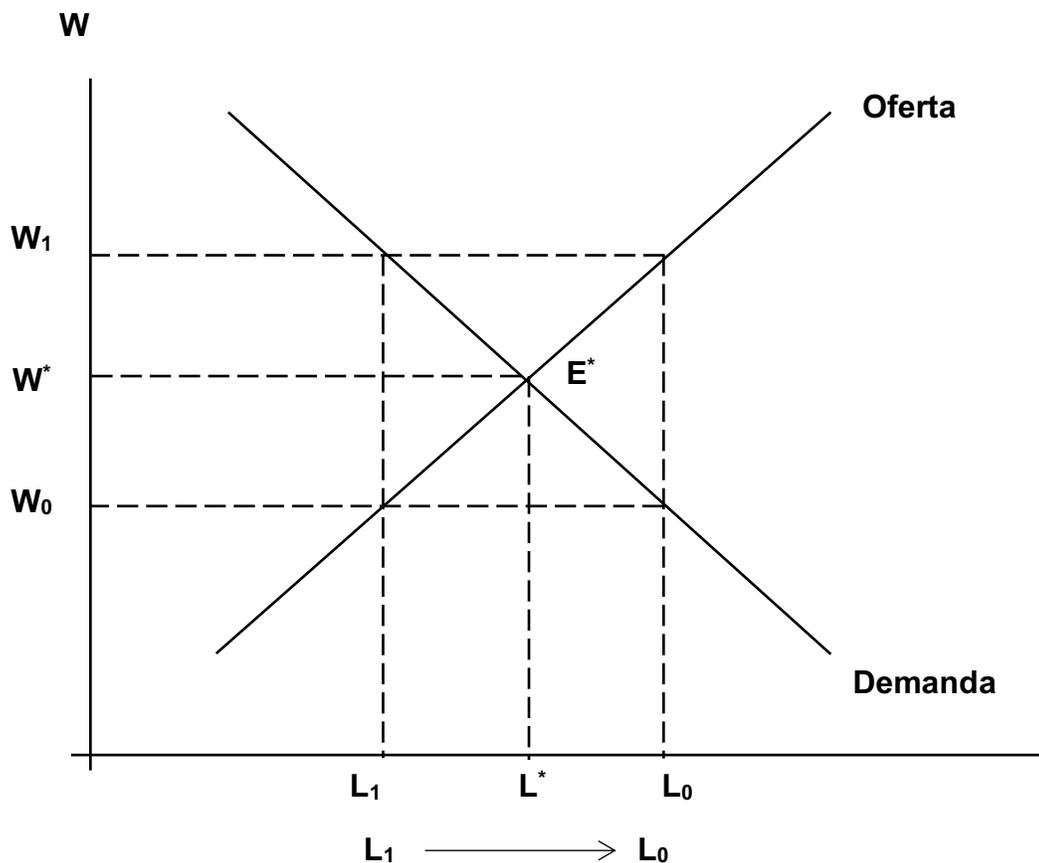


Fuente: Fercherand, 2014.

2.1.3 El Equilibrio en el Mercado Laboral.

Tal como puede observarse en el gráfico 5.A, el equilibrio del mercado competitivo se da en el punto (E^*), a un nivel de salario (W^*) y una cantidad de trabajo (L^*). En este punto la demanda por parte de las empresas es exactamente igual a la cantidad que los individuos desean ofrecer en el mercado. Bajo esta condición, el mercado asigna de la manera más eficiente las decisiones de oferta y demanda entre individuos y empresas.

Grafica 5.A Equilibrio Neoclásico con Salarios Flexibles.



Fuente: Fercherand, 2014.

A un salario diferente al de equilibrio, p.ej. en (W_0), la cantidad de empleo que están dispuestos a ofrecer los individuos se encuentra en (L_1), y la cantidad de trabajo que demandan las empresas se encuentra en (L_0), por lo que existe un desequilibrio entre las necesidades de contratación y la disponibilidad de trabajar por parte de los agentes. Lo mismo ocurre en el caso de un salario mayor, la cantidad que desean ofrecer los individuos incrementa, disminuyendo al mismo tiempo la demanda de trabajo por parte de las empresas. Bajo esta situación, existe desempleo involuntario, medido por el diferencial entre las decisiones de oferta y demanda de los agentes que va de L_1 a L_0 .

En el modelo neoclásico, al ser los salarios flexibles, el mercado llegará automáticamente de nuevo al equilibrio; por un lado, si los salarios son demasiado bajos, los individuos ofrecerán poco trabajo, por lo que la empresa deberá incrementar sus salarios para atraer a más empleados¹¹, por otro lado, si el salario es superior al de competencia perfecta, las empresas contratarán un nivel de trabajo inferior al que están dispuestos a ofrecer los individuos, obligando a los trabajadores a aceptar un salario menor para conseguir empleo y haciendo que el salario (W_1) tienda a reducirse hasta alcanzar nuevamente el salario de equilibrio (W^*).

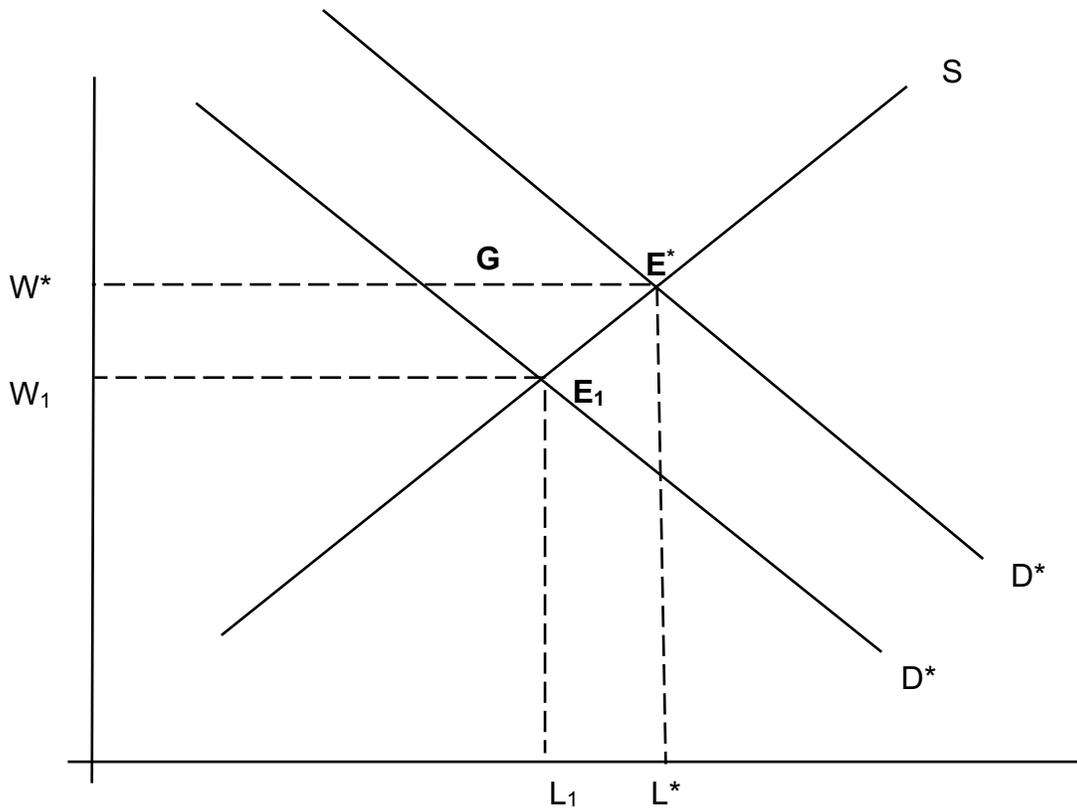
2.1.3.1 ¿Qué ocurre cuando una contracción de la demanda en el mercado de bienes impacta en el mercado de trabajo?

Al ser la demanda de trabajo una demanda derivada (es decir, una demanda que depende directamente de la demanda que existe en el mercado de bienes o en el proceso de producción), una contracción de la producción en el mercado de bienes (producto de una recesión o una crisis económica) impactará directamente la demanda en el mercado de trabajo, desplazando la curva de demanda laboral hacia la izquierda, alcanzándose

¹¹ Esto lo hace debido a que tiene incentivos para hacerlo, ya que al llenar sus vacantes maximiza sus ganancias (el ingreso marginal que reporta el último trabajador contratado es superior al costo marginal que supone contratarlo).

un nuevo punto de equilibrio con un nivel salarial inferior en (W_1) y una cantidad menor de empleo en (L_1), (McConnell, 2007).

Gráfica 5.B Contracción de la Demanda Con Salarios Flexibles.



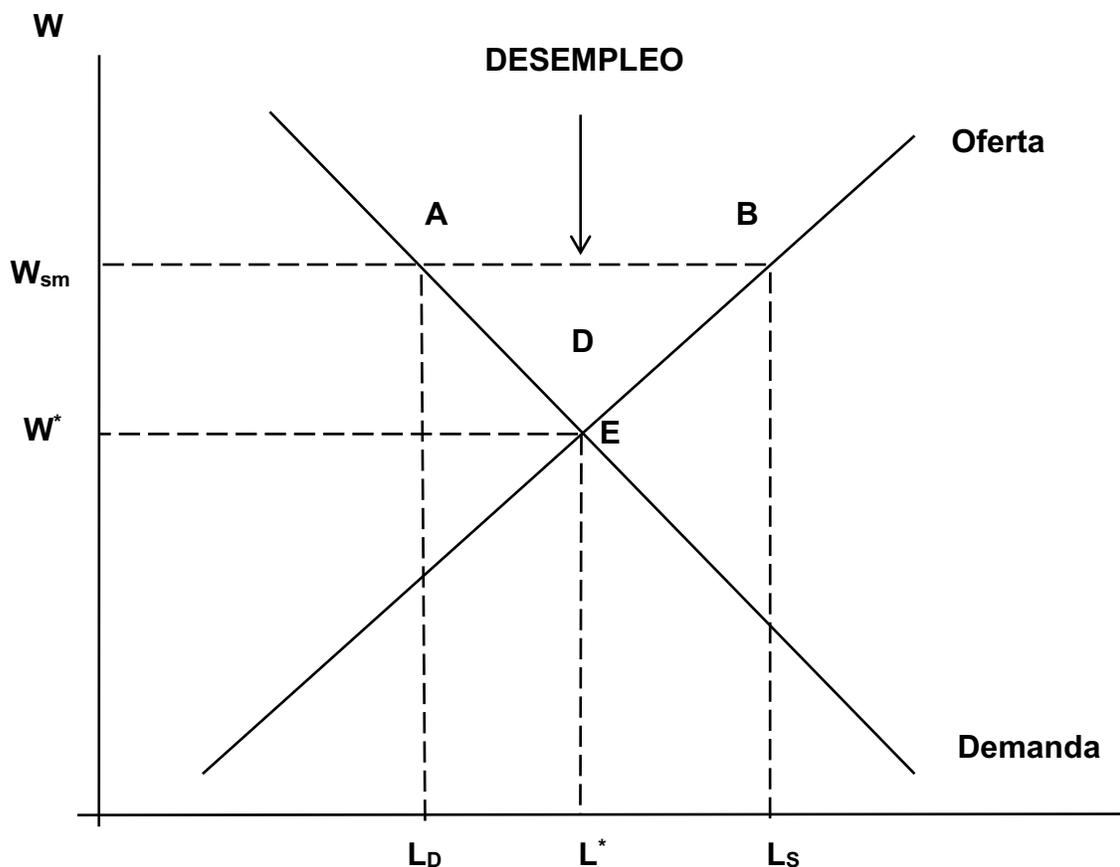
Fercherand, 2014. P. 67: Figura 2.7.

La conclusión más importante del análisis anterior es que, desde la perspectiva neoclásica desarrollada por el modelo de competencia perfecta no existe el desempleo. Bajo la premisa de salarios flexibles, el mercado siempre se ajustará para optimizar las decisiones de oferta y demanda de los agentes, por consiguiente, una situación de paro o desempleo involuntario solo pueden ser explicado por distorsiones en el mercado que mantengan rígidos los salarios.

2.1.3.2 Distorsiones del Mercado y Rigideces Salariales.

Como vimos anteriormente, desde la perspectiva neoclásica, el desempleo involuntario sólo puede ser explicado por la existencia de distorsiones que impiden al mercado recuperar el equilibrio. Entre las más importantes, encontramos la presencia de sindicatos y la fijación de salarios mínimos por parte del Estado. Los sindicatos generan distorsiones al demandar mayores salarios a los del nivel de mercado, y al rechazar reducciones salariales en tiempos de recesión cuando la demanda en el mercado de bienes disminuye. En una situación de esta naturaleza, la cantidad demandada será menor a la cantidad ofrecida en el mercado, por lo que se producirá desempleo. Por otro lado, si el Estado interviene en la economía mediante la fijación de un salario mínimo por encima del nivel de equilibrio, generará desempleo. Gráficamente puede observarse de la siguiente manera. (Fercherand, 2014. P. 66.)

Gráfica 5.C La Introducción de un Salario Mínimo bajo la Perspectiva Neoclásica.



Fercherand, 2014. P. 68: Figure 2.8

La rigidez en los salarios produce desempleo de manera similar a la descrita anteriormente; la cantidad de empleo que demandan las empresas es menor a la cantidad de trabajo que están dispuestos a ofrecer los individuos. Sin embargo, en ésta situación, el mercado no puede recuperar automáticamente el equilibrio, ya que al existir una legislación que impone un tope salarial, éstos no se pueden ajustar a la baja o a su nivel de pleno empleo. Bajo este esquema, la única opción para recuperar el equilibrio competitivo es la desregulación; la eliminación de los pisos salariales mediante políticas de flexibilización del mercado laboral y el desmantelamiento de los sindicatos.

2.2 El Modelo de Monopsonio en el Mercado Laboral.

Como vimos anteriormente en el apartado neoclásico, gran parte de la economía laboral se construye sobre la base de los modelos de competencia perfecta. Bajo ese esquema, el incremento al salario por encima de su nivel de mercado solo ocasionaría desempleo.

El supuesto básico que subyace a la teoría económica convencional se basa en la premisa de que el mercado determina el salario que equilibra las decisiones de contratación de la empresa, al igual que las de ingreso y ocio del trabajador. Por lo que se asume, de ambas partes, que no existe poder para influir en la fijación del salario. Es decir, el modelo de competencia perfecta no toma en cuenta la posibilidad de que exista un desequilibrio en el poder de negociación por parte de algún agente para la fijación del salario.

Adam Smith, reconocía ya la existencia de éste fenómeno en la vida laboral desde 1776, en su famosa obra y por la que fue inmortalizado:

“Los salarios del trabajo dependen generalmente, por doquier, del contrato concertado por lo común entre estas dos partes, y cuyos intereses difícilmente coinciden. El operario

desea sacar lo más posible, y los patronos dar lo menos que puedan. Los obreros están siempre dispuestos a concentrarse para elevar los salarios, y los patronos, para rebajarlos. Sin embargo, no es difícil de prever cuál de las dos partes saldrá gananciosa en la disputa, en la mayor parte de los casos, y podrá forzar a la otra a contentarse con sus términos. Los patronos, siendo menos en número, se pueden poner de acuerdo más fácilmente, además de que las leyes autorizan sus asociaciones o, por lo menos, no las prohíben, mientras que, en el caso de los trabajadores, las desautorizan” (Smith 1958, Capítulo VIII. Pág. 65).

Smith reconoce que existía una asimetría en el poder de negociación de los agentes que favorece a los empleadores en detrimento de los trabajadores. Por lo que, desde tiempos de éste gran pensador, ya era reconocible la existencia de cierto poder de mercado en las relaciones contractuales de los agentes económicos. Esta falla del mercado genera una distorsión en la economía que ocasiona que las premisas del modelo competitivo no se cumplan (una de ellas es que el salario está fijado por el mercado, por ejemplo).

Los modelos alternativos a la competencia perfecta (o variantes del modelo competitivo), no habían tomado en cuenta la diferencia en el poder de negociación para la determinación de los salarios, por lo que su alcance era limitado. Debido a la evidencia empírica encontrada por algunos investigadores, como Card y Krueger (1994), surgió la necesidad de explicar las posibles causas teóricas por las cuales las predicciones convencionales no siempre se cumplen. En este sentido, se desarrollaron los modelos de monopsonio o competencia monopsonista, cuya finalidad fue describir una situación donde existen muchas personas buscando un empleo, pero sólo pocos empleadores.

Debido a la escases existente de referencias sobre modelos de monopsonio en los libros de texto de economía laboral, fue Manning (2003) quien analizó y desarrolló en una sola obra todas las cuestiones referentes al comportamiento monopsonista de los mercados

de trabajo¹². Desde la introducción, el autor nos aclara que el desarrollo de su libro está basado en dos premisas fundamentales: que existen fricciones en el mercado, lo cual significa que los empleadores tienen poder de mercado, y que los salarios son fijados por los empresarios, es decir, que ejercen ese poder de mercado. Contrario a lo que podría pensarse, no se asume que exista un único empleador para todo el mercado, sino que la oferta de trabajo para una empresa individual no es infinitamente elástica, como en el modelo de competencia perfecta (Manning 2003, Pág. 3).

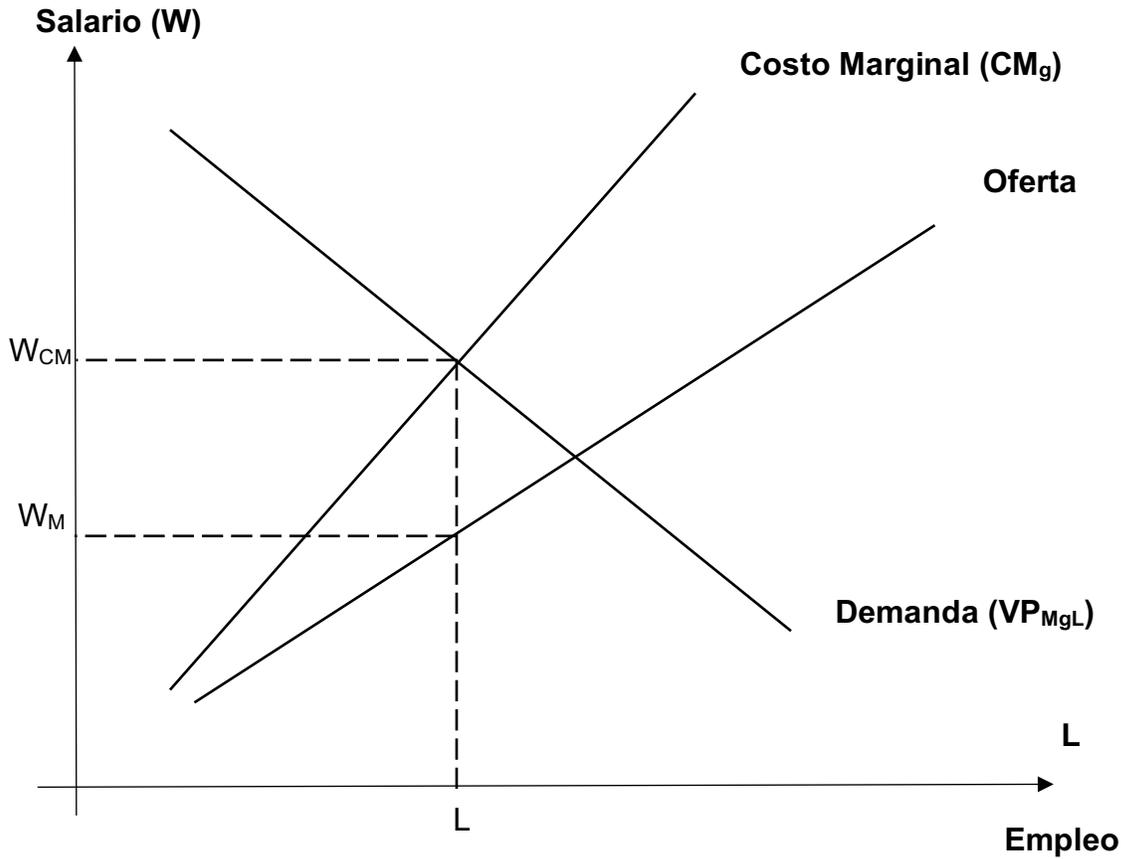
2.2.1 El Equilibrio del Mercado Bajo el Modelo de Monopsonio.

En el monopsonio el nivel de empleo de equilibrio (es decir, el que maximiza las ganancias del productor) se encuentra en el punto donde se intersectan las curvas de demanda y costo marginal. Por otro lado, se observa que el salario que equilibra el mercado se establece por la curva de oferta. Si en el mercado de bienes existe competencia perfecta, la demanda de la empresa será el Valor del Producto Marginal del Trabajo (VP_{MgL}). Por lo tanto, en la gráfica se observa que la remuneración percibida por el trabajador (o lo que es lo mismo, su salario W_M), es menor a su productividad marginal (VP_{MgL}), lo que permite que sea posible incrementar el salario y simultáneamente incrementar el nivel de empleo. Lo que debemos tener en cuenta para medir el impacto real del salario mínimo sobre un mercado monopsonista es la distancia que existe entre el salario fijado y el salario competitivo. Entre más lejano se encuentre el salario fijado del salario competitivo o de mercado, existe mayor margen para incrementarlo, con efectos positivos sobre el nivel de empleo¹³.

¹² Manning, 2003. Véase la tabla 1.1 de la Introducción (Pág. 7), donde se resume el total de páginas en libros de texto de economía laboral que abordan los temas referentes al monopsonio.

¹³ La cuantía del cambio depende del valor de las elasticidades de la curva de demanda (VP_{MgL}) y la curva de Oferta.

Gráfica 1.A. El Equilibrio del Mercado Bajo el Modelo de Monopsonio.



Fuente: Manning (2003), Pág. 31.

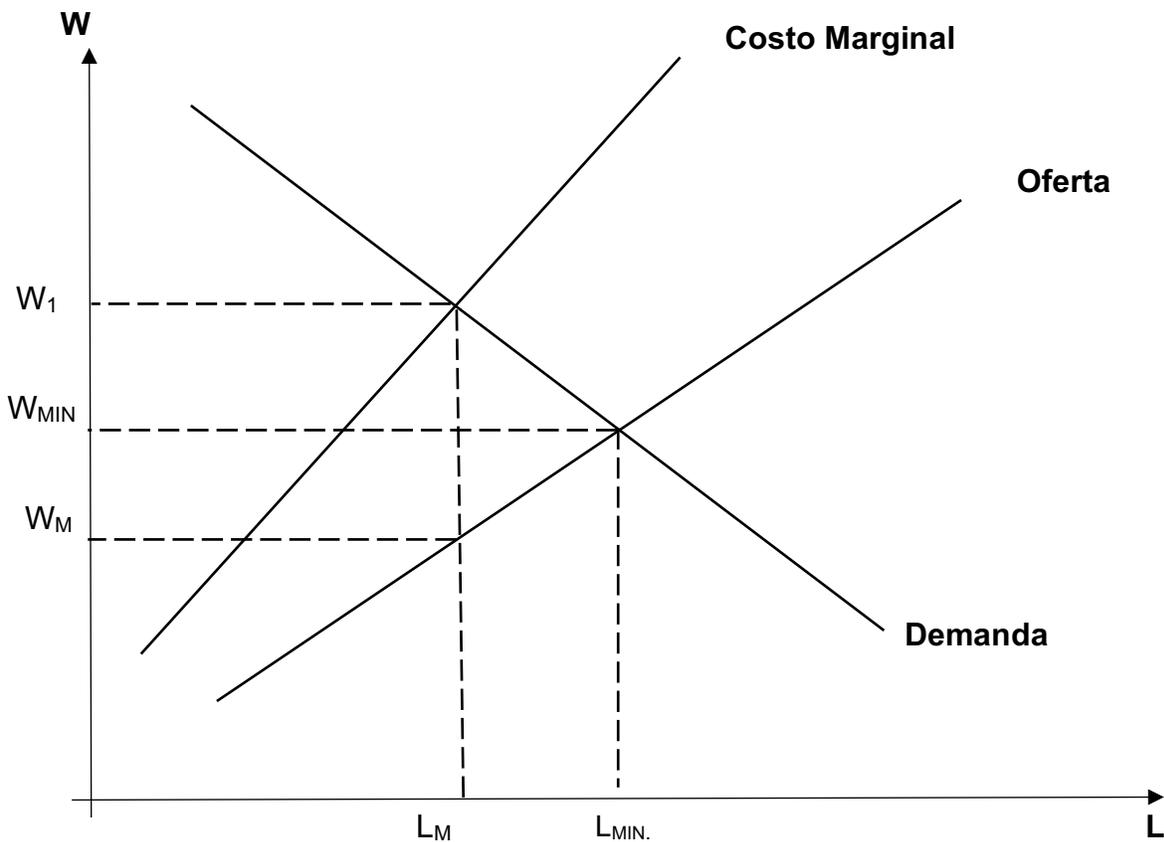
De acuerdo a los supuestos enumerados por el autor, la empresa deberá contemplar pagar salarios más altos a los nuevos trabajadores que sean contratados, al igual que salarios más elevados para el resto de los trabajadores, pues la firma no puede discriminar. Bajo éstas condiciones, los costos marginales son superiores a los costos medios, diferente con la condición de equilibrio en competencia perfecta, donde los costos marginales y los costos medios son iguales. Además, la condición de equilibrio viene dada por la intersección de la curva de costo marginal con la de ingreso marginal. La condición de maximización del beneficio, y, por lo tanto, la decisión de contratación para la empresa monopsonista, se llevará a cabo hasta el punto en el que el costo marginal (que representa el costo adicional de contratar un nuevo trabajador), supera el

ingreso que genera a la producción, al igual que en el modelo competitivo (Manning 2003, Pág. 30).

2.2.1 Introducción de un Salario Mínimo a la Empresa Monopsonista.

Como se vio en el modelo neoclásico, la fijación de un salario mínimo por encima del nivel de mercado genera desempleo. Sin embargo, cuando existe poder de mercado, como en el caso de una empresa monopsonista, la introducción de un salario mínimo puede ayudar a alcanzar el nivel de competencia perfecta, aumentando el salario real y la cantidad de trabajo que las empresas están dispuestas a contratar para maximizar sus ganancias. En resumen, bajo las condiciones de un mercado laboral monopsonico, las políticas de salario mínimo tienen como consecuencia un incremento en el nivel de empleo.

Gráfica 1.B. La Introducción de un Salario Mínimo en el Monopsonio.



Fuente: Shenfelter, Farber, Ransom, 2010. P. 88.

Un salario mínimo fijado por encima del nivel de monopsonio (W_M), pero inferior al salario competitivo (W_{MIN}), obligará a la empresa a incrementar su nivel de empleo, y, por lo tanto, a contratar más trabajadores¹⁴. Sin embargo, si el salario se sitúa por encima del nivel de monopsonio, pero también es superior al nivel de mercado (W_1), el nivel de empleo sería menor al que existiría en una situación de competencia perfecta.

2.3 Modelos de Salarios de Eficiencia.

Un salario de eficiencia es aquel donde la remuneración recibida está en función de la eficiencia o productividad del trabajador. También se plantea que los salarios estimulan la productividad de los trabajadores (Wilson, 1994).

Shapiro y Stiglitz (1984) fueron pioneros en proponer la existencia de una relación funcional entre salario y productividad mediante la introducción de un modelo de estático de holgazaneo¹⁵ (*Shirking model*). El concepto teórico de estos modelos se fundamenta en la imposibilidad de que el esfuerzo sea verificable o monitoreable por parte del empleador, dando lugar a situaciones de ineficiencia dentro de la empresa. Este tipo de situaciones se pueden presentar por la naturaleza misma del empleo u ocupación a realizar, o simplemente por el tamaño de la planta, haciendo más difícil el monitoreo de los trabajadores a mayor tamaño de la empresa, aún si se optará por incrementar el número de supervisores. Bajo este contexto, el empleador puede enfrentarse a un “*trade off*” entre mayor supervisión y la implementación incentivos a la productividad individual. Es decir, bajo ciertas circunstancias la supervisión puede resultar más costosa e ineficiente que pagar un salario mayor (Moreno, 2015: 5).

¹⁴ En este caso se asumió que el salario mínimo fijado coincide con el salario de competencia perfecta ($W_{MIN} = W_{CM}$), ($L_{MIN} = L_{CM}$).

¹⁵ Los modelos dinámicos establecen que los esfuerzos son monitoreables y los contratos auto-regulables.

La premisa inicial de los modelos básicos de holgazaneo se basa en que pagar un salario mayor al competitivo incrementaría el costo de oportunidad del trabajador, haciendo que el riesgo al desempleo funcionara como un mecanismo de disciplina que actuase como un incentivo mismo al esfuerzo.

La teoría de contratos, por otro lado, establece una relación de subordinación formal entre empleado y empleador. Bajo éste modelo, el trabajador no tiene posibilidad de decidir la cantidad o número de horas de trabajo que ofrece al mercado, a diferencia de los supuestos del modelo competitivo que vimos anteriormente. El contrato involucra la expresión formal de un acuerdo mutuo para resolver problemas de incentivos y distribución de riesgo moral mediante un vínculo legal. (Moreno, 2015).

Posteriormente al modelo simple de Shapiro y Stiglitz (1984), se desarrollaron extensiones teóricas que incluían bases microfundamentadas, centradas en las repercusiones sobre la empresa individual. Evitar el holgazaneo (*shirking*) se basa en el microfundamento del costo de oportunidad, ya que al pagar un salario por encima del nivel de mercado se incrementa el costo de despedido del trabajador, por lo que éste valorará mucho más su trabajo y le será más costoso para él holgazanear, ante el riesgo de ser descubierto y despedido (este riesgo funciona como un mecanismo de control ante problemas de monitoreo por parte de la empresa); minimizar la rotación laboral como resultado de los menores despidos reduce significativamente los costos de contratación y capacitación a los trabajadores; aumentar el compromiso y fidelidad del trabajador hacia su empleador tiene justificación en las teorías sociológicas y burocráticas de Max Weber¹⁶; finalmente el aspecto nutricional es una variable que juega un papel importante al permitir alcanzar mayores cestas de consumo, contribuyendo a que los trabajadores pueden estar mejor alimentados y ser más productivos¹⁷.

¹⁶ De acuerdo con Mommsen (2014), la moral y motivación de los trabajadores es más alta al sentirse remunerados de manera más justa. Con un salario mayor, se incentiva su esfuerzo y se incrementa su productividad.

¹⁷ El aspecto nutricional, aunque no lo parezca, puede ser mucho más importante de lo que se cree en países en vías desarrollo. Para el caso del mercado laboral en México, sabemos de fuentes oficiales que

A diferencia del pensamiento tradicional, donde los salarios sólo se explican por las decisiones de oferta y demanda en el mercado, los salarios de eficiencia establecen una relación de dependencia entre salario y productividad (es decir, los modelos de salarios de eficiencia establecen que el salario incentiva la productividad), lo cual podría ser un mecanismo que explique la razón de que en algunos casos los incrementos al salario mínimo no tengan repercusiones en el nivel de empleo. Intuitivamente, esta relación puede entenderse si pensamos en un trabajador que se siente más comprometido y valorado con un salario más alto, y, lo comparamos con otro cuya productividad puede verse disminuida por pensar que se encuentra en un trabajo donde es infravalorado, o, donde no se necesita de suficiente empeño y dedicación en las actividades por considerarse un empleo mal pagado o poco significativo. La relevancia de los modelos de salarios de eficiencia radica en la posibilidad de explicar situaciones donde un incremento al salario mínimo trae consigo un incremento en el nivel de empleo, sin recurrir a situaciones consideradas poco realistas como mercados donde operan empresas monopsonistas.

2.3.1. El modelo de James B. Rebitzer y Lowell J. Taylor (1991,1995).

Estos autores introducen un modelo teórico basado en el supuesto de salarios de eficiencia o salarios pagados por encima del nivel de mercado, y, cuyas implicaciones sobre el empleo son diferentes a las del modelo tradicional. Esto podría explicar, en cierta medida, los hallazgos de David Card y Alan B Krueger (1994) sobre las cadenas de restaurantes de comida rápida al sur de los Estados Unidos. La tesis principal de los autores es que cuando las firmas utilizan la amenaza de despido como incentivo para

el nivel de salario mínimo actual no es lo suficientemente alto ni siquiera para cubrir las necesidades más básicas de un trabajador. Ante ésta situación, un salario mínimo mayor, que le permita a un trabajador de bajos ingresos adquirir la canasta básica alimentaria, posibilitaría mejoras en su cognición, coordinación, dedicación y esfuerzo (y por consecuencia en su productividad), por el simple hecho de tener una mejor nutrición a su alcance (Moreno, 2015. Pág. 6).

incrementar el esfuerzo de los trabajadores, un aumento del salario mínimo tiene un efecto positivo sobre el nivel de empleo en trabajadores de bajos ingresos.

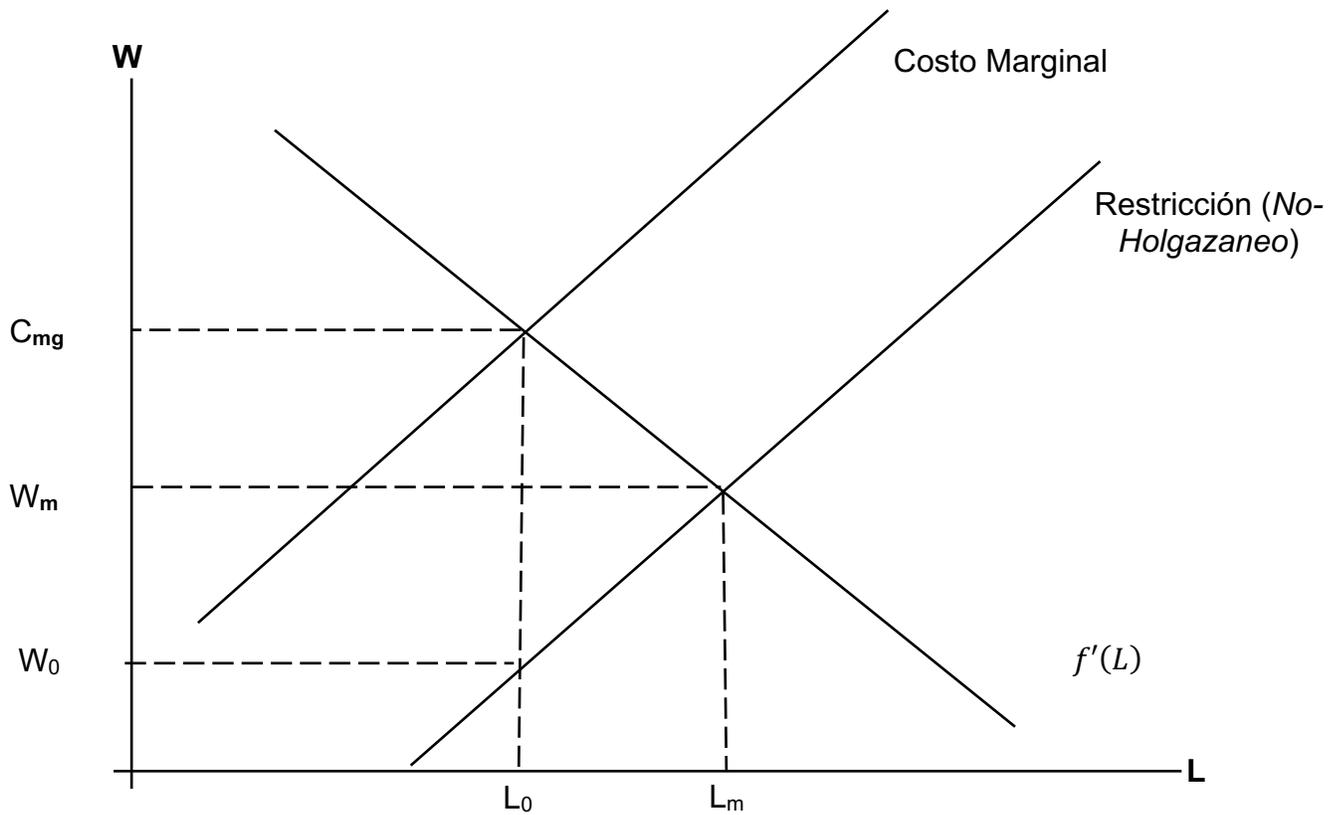
En el modelo neoclásico, el mecanismo que genera desempleo ante una imposición de un salario mínimo está basado en el incremento del Costo Medio (C_{Me}) y del Costo Marginal (C_{Mg}) del trabajo. Sin embargo, este resultado está condicionado al supuesto de mercados perfectamente competitivos, y, no al de mercados laborales monopolísticos, donde un salario mínimo puede reducir el (C_{Mg}) del trabajo e incrementar el empleo, al mismo tiempo que incrementa el (C_{Me}) del trabajo. En el pensamiento neoclásico no se toman en cuenta incentivos ni otras variables en la determinación de precios o empleo.

2.3.2 El Equilibrio del Mercado con Salarios de Eficiencia.

Contemplando el supuesto de incentivos en el modelo neoclásico de demanda laboral, la implementación de un salario mínimo tendrá como efecto el incremento del empleo con un incremento del costo medio del trabajo (C_{Me}). A diferencia del modelo tradicional, donde la condición de maximización de la empresa competitiva es que el costo marginal (C_{Mg}), sea igual al salario pagado al trabajador (W), bajo esta situación, con incrementos progresivos al salario tendremos un costo marginal superior ($CMg > W$), y, en consecuencia, un aumento en el nivel de empleo.

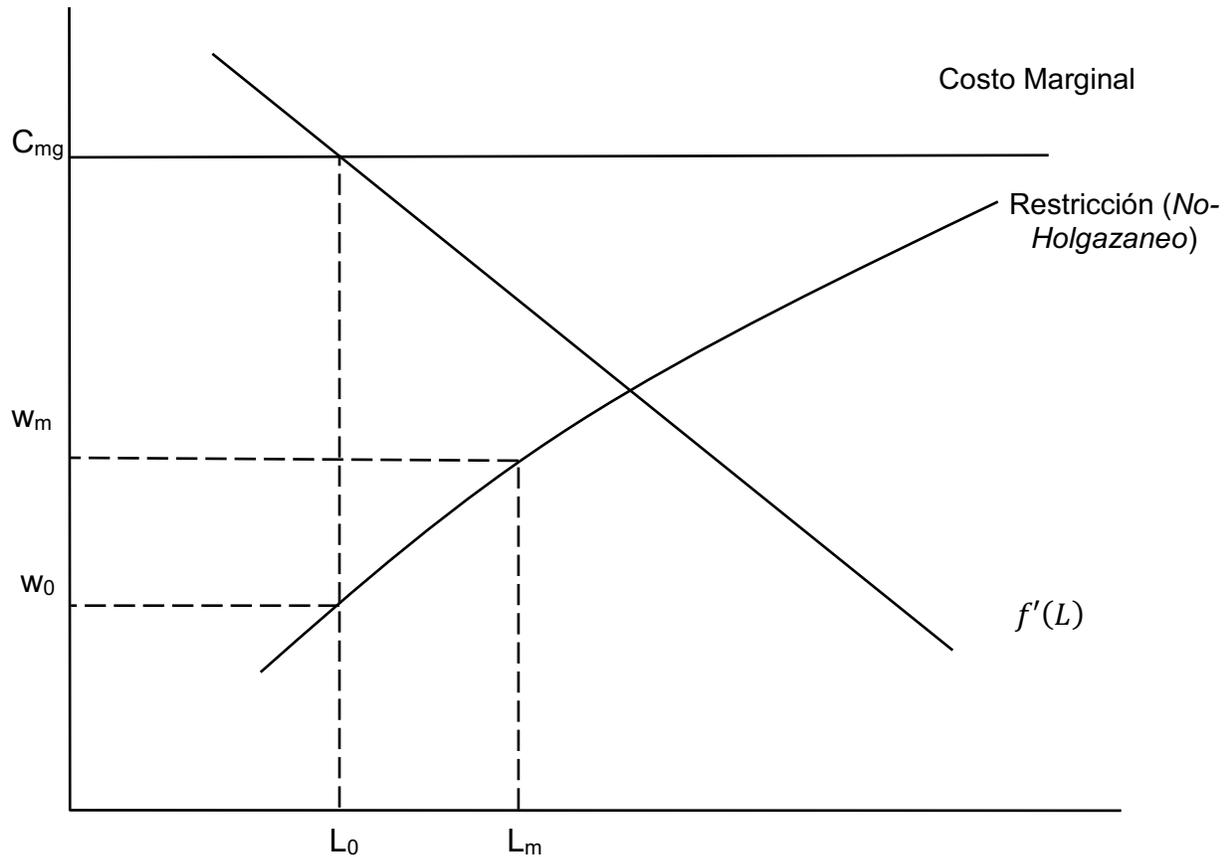
En esta variante de Rebitzer y Taylor (1991,1995), se introducen salarios más altos (*de eficiencia*) para incrementar el costo de oportunidad, y, con ello, inducir el esfuerzo de los trabajadores, se caracteriza por un mercado donde se las amenazas de despido ante el “*holgazaneo*”, se vuelven una variable necesaria debido a la incapacidad de monitoreo por parte de las empresas.

Gráfica 1.A El Equilibrio del Mercado con Salarios de Eficiencia.



En el caso de la gráfica 1.B, el Costo Marginal del trabajo C_{Mg} , supera el salario de eficiencia w_0 . Cuando se implementa un piso salarial w_m , el costo medio del trabajo se equipará con su costo marginal, dado el nivel de salario mínimo. Por tanto, la introducción de un salario mínimo w_m (tal que $w_m < C_{Mg}$), resulta en un incremento del nivel de empleo de L_0 a L_m .

Gráfica 1.B Equilibrio de la Empresa con Salarios de Eficiencia.



El costo marginal (C_{Mg}) supera el costo promedio del trabajo (C_{Me}). De esta forma, la imposición de un salario mínimo W_m , no resulta en una reducción del empleo. Por el contrario, Se produce un incremento en la demanda de trabajo para la empresa, que va de L_0 a L_m . Mientras el salario mínimo no sea demasiado alto, por encima del valor del P_{Mg} , (en el nivel de empleo de la firma), la imposición de un salario mínimo incrementará la cantidad de trabajo demandado por la empresa.

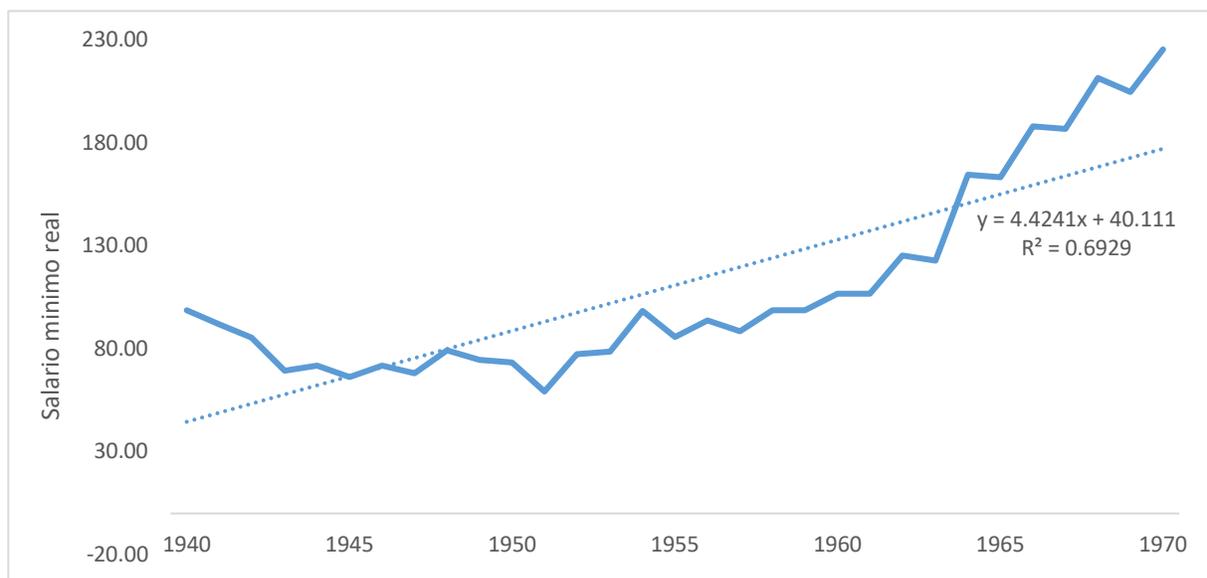
**CAPÍTULO 3. EL CONTEXTO
HISTÓRICO DEL SALARIO MÍNIMO EN
MÉXICO**

3.1. La Historia Cuenta: Del Modelo de Sustitución de Importaciones a un Modelo Exportador y Orientado al Mercado Externo.

3.1.1. La Etapa de Auge en la Economía Mexicana (1940-1970).

La etapa más dinámica para la economía mexicana y la participación de los salarios en el ingreso nacional (1956-1970)¹⁸, fue con el Modelo de Desarrollo Estabilizador y la etapa sustitutiva de importaciones. De acuerdo con Brid y Ros (2010), durante esta época el PIB registró tasas anuales de crecimiento del orden del 6.7%, con una tasa de inflación estable, alrededor del 3% anual, al igual que un incremento sostenido de los salarios reales, a una tasa promedio del 4.5% anual. Por si fuera poco, la distribución del ingreso mejoró considerablemente favoreciendo a la clase trabajadora, al igual que la participación de los salarios, pasando de un 27% a más del 35% como porcentaje del PIB (2010: 149-155).

Gráfica 3.1 El Periodo de Auge (1940-1970)



¹⁸ Para más información sobre el periodo, consultar: Moreno-Brid, Juan Carlos; Ros-Bosch, Jaime (2010). "La era Dorada de la Industrialización": Desarrollo y Crecimiento de la Economía Mexicana. México, Fondo de Cultura Económica.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Conasami. Base 2018.

Crecimiento sostenido con baja inflación fue la característica del periodo más dinámico para la economía mexicana. Este crecimiento que se registraba en el país, sumado a la mejora en las condiciones de los salarios reales, crearon un ambiente idóneo para la formación y expansión de la clase media en México, una clase que al día de hoy se encuentra frágil y tambaleante por el estancamiento económico de los últimos 35 años.

3.1.2. El Viraje en la Conducción Económica.

A principios de los años 80's, en el mundo se vivía una etapa de resurgimiento de lo neoclásico¹⁹, caracterizada por el desmantelamiento del Estado y su injerencia sobre la economía; políticas activas de privatización de empresas estatales; desregulación del sector financiero; reducción del gasto social; flexibilización del mercado laboral (lo cual implicaba el debilitamiento de las organizaciones sindicales) y la apertura de los mercados a la inversión extranjera.

México y las economías latinoamericanas no fueron la excepción. Aunque la crisis comenzó internacionalmente en 1976, México se vio beneficiado por ser un país

¹⁹ El keynesianismo, que había funcionado para sacar a Estados Unidos de la Gran Depresión de 1930 no encontraba respuestas a los problemas que enfrentaban las economías desarrolladas, resultado de la crisis de 1976, conocida como "*la crisis del petróleo*". El Estado de Bienestar, surgido a finales de la Segunda Guerra Mundial, y, cuya intervención del Estado en la economía encontraba su justificación teórica en las ideas de un brillante economista de origen británico, John M. Keynes, estaba a punto de ser desmantelado por completo, abriendo paso a una serie de políticas económicas ortodoxas de corte neoliberal, las cuales otorgaban un papel protagónico al libre mercado como elemento central para alcanzar el equilibrio y recuperar el bienestar. Friedrich August von Hayek, economista austríaco, fue el ícono y promotor del "*nuevo liberalismo*", haciendo rápidamente que el mundo entero recobrará el interés, por el hasta entonces olvidado, *laissez faire*.

petrolero, obteniendo sustanciales ingresos durante el sexenio de José López Portillo (1976-1982).

Es en 1982 con la crisis de la deuda²⁰, cuando el salario registra una caída abrupta, siendo éste año el punto de inflexión y el cambio de tendencia en la política salarial de nuestro país, haciendo que México decidiera modificar su estrategia de desarrollo para hacer frente a la crisis.

Tabla 3.1 Comportamiento Macroeconómico de la Economía Mexicana

Periodo	Salario Real	Participación de los salarios en el PIB (%)
1971-1976	118.6	37.2
1977	136.4	38.9
1978-1981	144.4	37.3
1982	146.6	35.4
1983	107.8	28.8

Fuente: Tabla de Brid y Ros, 2010. Pág. 174.

La información anterior nos muestra el punto de quiebre que registraron los salarios reales a partir de 1982. El viraje en la política económica se llevaría a cabo en los años posteriores, para corregir los desajustes macroeconómicos originados con la crisis.

3.1.3 La Crisis de la Deuda y los Desajustes Macroeconómicos.

A principios de 1982, la fuga de capitales se encontraba en su punto más alto, convirtiéndose en un mecanismo de desajuste en la balanza de pagos y reduciendo las reservas del Banco Central a niveles mínimos; la deuda externa tenía que ser

²⁰ Gran parte del detonante de la crisis fue el incremento en 1979 de las tasas de interés en Estados Unidos, hecho que aumentó considerablemente el costo de la deuda para las economías latinoamericanas haciendo imposible que pudieran hacer frente a sus obligaciones de pago.

refinanciada; la caída en la inversión pública se hizo cada vez más evidente y la inflación se disparó (Brid y Ros, 2010. Pág. 187).

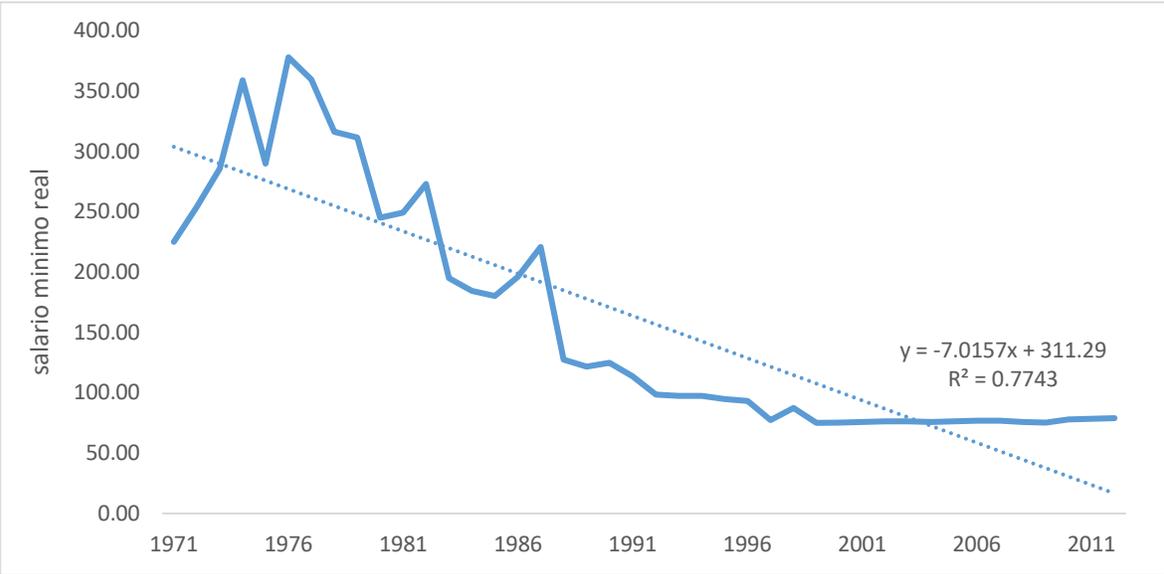
La economía mexicana experimentaba fuertes desequilibrios fiscales y en cuenta corriente, por lo que la prioridad del Gobierno fue recuperar la estabilidad de precios, es decir, reducir la inflación. Para lograrlo se pusieron en marcha una serie de reformas estructurales (siguiendo la línea del pensamiento ortodoxo), basadas en la apertura comercial, el libre mercado, la desregulación y la privatización. Fue llamado el “*Pacto de Solidaridad Económica*²¹”, donde el objetivo principal fue explícito: abatir la inflación mediante el control de precios y el congelamiento salarial (Brid y Ros, 2010).

Es aquí donde se encuentra el origen de una política económica que priorizó el combate a la inflación, por encima del objetivo inicial para el que fue creado el salario mínimo (un piso mínimo de subsistencia), utilizándolo como una variable de ajuste inflacionaria por el lado de la demanda agregada.

²¹ La política conocida como el Pacto de Solidaridad Económica es un programa de reformas que buscó mantener estable la inflación por medio de una política de contracción de la demanda, relegando los objetivos de crecimiento económico, control del desempleo, mejoramiento de la distribución del ingreso y reducción del monto excesivo de la deuda. La aplicación de estas medidas se basaba en los principios ortodoxos del monetarismo y las recomendaciones impuestas por el Fondo Monetario Internacional, partiendo del cuestionable supuesto de que existía una excesiva liquidez de dinero en la economía, por lo que, al tratarse de una inflación de demanda, debía disminuirse el poder de compra. Tenía como antecedentes inmediatos al Plan Nacional de Desarrollo (PND) y al Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), los cuales fueron programas que se implementaron para atenuar los efectos inmediatos de la crisis, buscando combatir la inflación, proteger el empleo y recuperar el ritmo de crecimiento económico, sentando las bases para un cambio estructural profundo. El Pacto es una continuación de los programas anteriores, sólo que éste se enfoca en el problema de la inflación sobre los demás aspectos de la crisis y la economía.

Durante éste periodo, México y las economías latinoamericanas experimentaban fuertes desequilibrios macroeconómicos²², desarrollados durante el periodo proteccionista. Desequilibrios que los orillaron a adoptar una serie de políticas económicas ortodoxas como recetas para recuperar la estabilidad y el crecimiento. La política salarial fue sólo uno mas de éstos mecanismos de ajuste estructural. Con el estancamiento nominal y la caída real de los salarios, se hicieron evidentes las medidas de ajuste macroeconómico orientadas a la obtención de los objetivos de estabilidad de precios por parte del Banco de México, objetivos plasmados como mandato constitucional en el régimen de metas de inflación como marco para la conducción de la política monetaria en nuestro país.

Gráfica 3.2. La Pérdida de la Estabilidad Macroeconómica y el Periodo de Reformas (1971-2012).

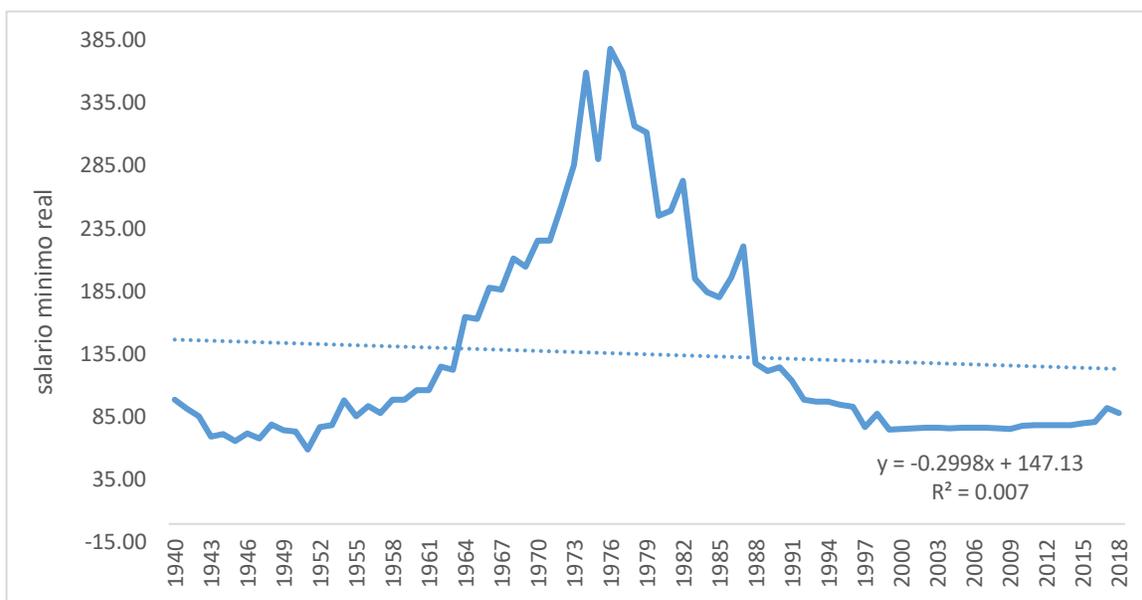


Fuente: Elaboración propia con datos de la Conasami. Base 2018.

²² En la política cambiaria se cometió el error de no ajustar oportunamente el tipo de cambio a pesar de observarse un creciente déficit en cuenta corriente. Por otro lado, en las finanzas públicas se cayó en un déficit fiscal insostenible y un crecimiento enorme de los pasivos externos.

Desde la Revolución Mexicana y hasta principios de los años 80's, el salario mínimo había funcionado como un instrumento de la política social para combatir la pobreza y la desigualdad. Este objetivo se vio modificado con la entrada de México y Latinoamérica en la crisis de la deuda de 1982, cambiando su orientación y convirtiéndose en una herramienta antiinflacionaria de la política macroeconómica. Sin embargo, una vez recuperada la estabilidad de precios, la mayoría de las economías del cono sur iniciaron procesos activos de recuperación del poder adquisitivo de sus salarios, aunque México fue la excepción.

Gráfica 3.3. La Dinámica Histórica del Salario Mínimo en México (1940-2018)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Conasami. Base 2018.

Uno de los argumentos más fuertes para no incrementar el salario mínimo se basa en la necesidad de su vinculación con los incrementos en la productividad. Sin embargo, como señala Gutiérrez (2013:109):

“En el viraje que sufrió el patrón de acumulación de México a mediados de los años ochenta, los empresarios y el gobierno optaron por depender más del mercado externo que del interno y, como mecanismo de competencia, tomaron el de precios bajos (no el de mejor calidad o de innovaciones incrementales), con base en un menor costo de la mano de obra. La consecuencia, al paso de los años, ha sido una enorme vulnerabilidad frente al exterior y un mercado interno perniciosamente deprimido. Esta dependencia de la competitividad en los salarios bajos ha llevado a los empresarios al extremo de oponerse a cualquier posibilidad de mejoramiento de las condiciones de los trabajadores, por marginal que sea, como la reclasificación de áreas geográficas para fines salariales observada en noviembre de 2012, que permitió la eliminación del Área C e implicó un incremento real de los salarios mínimos promedio de 0.8% en ese año”.

Lo anterior nos dice que la nueva estrategia de desarrollo se basa en un modelo cuya ventaja comparativa respecto al exterior es la mano de obra barata como insumo para las empresas extranjeras (principalmente exportadoras), y no en el fomento a la tecnología ni el conocimiento como mecanismo para el desarrollo de una industria nacional de bienes de capital. El modelo exportador se basó en la atracción de inversión extranjera y la creación muchos empleos, mal remunerados, a partir de la pobreza como ventaja comparativa respecto a los demás países en el mercado mundial.

Por otro lado, como dice la investigación reciente del Gobierno del Distrito Federal, *“la fijación de salarios mínimos no se ha vinculado a la productividad sino al abatimiento de la inflación”* (GDF, 2012:13), como un mecanismo para lograr los objetivos del Banco Central ante la situación de hiperinflación que se vivía en ese momento, y, que, sin duda, fue una estrategia oportuna ante la necesidad urgente de recuperar la estabilidad macroeconómica del país, pero que se prolongó sin justificación una vez superada la crisis, y, que no se regresó a una política de recuperación progresiva de los salarios.

De acuerdo con el documento del GDF (2012: 41-42):

“Los indicadores clave del mercado de trabajo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) revelan que desde hace más de veinte o treinta años la productividad

laboral media de México (en dólares constantes) ha sido y sigue siendo de las más altas de América Latina. La diferencia del desempeño comparativo regional es fuertemente contrastante: de un lado, México exhibe un salario mínimo similar al de Bolivia y Nicaragua (cuya productividad es de las más bajas en la región) y por otro lado, la productividad laboral mexicana es cuatro veces mayor que la de esas mismas naciones. En cambio, Chile, que tiene una productividad laboral comparable con la de México, otorga sin embargo un salario mínimo mensual que es el triple del nuestro”.

En pocas palabras, la productividad en México no ha estado del todo ligada al nivel del salario mínimo existente, de lo contrario hubiéramos experimentado un incremento sustancial en su poder adquisitivo, ya que resulta paradójico que tengamos uno de los salarios mínimos más bajos respecto a ese grupo comparativo de países, cuando al mismo tiempo tenemos los niveles más altos de productividad en la región.

3.1.4. La Experiencia de los Países del Cono Sur.

En los países del cono sur, donde también sufrieron severos desequilibrios macroeconómicos, se impusieron medidas de congelamiento salarial, sin embargo, una vez finalizado el periodo (1995-2004), se implementaron políticas activas de recuperación del salario mínimo. Argentina y Uruguay fueron las economías que más deprimieron el poder adquisitivo de sus salarios; la primera, por ejemplo, mantuvo su salario nominal estancado en los 200 pesos diarios durante 10 años consecutivos (1993-2003). A pesar de ello, para principios del 2003, se volvió a dar prioridad al salario mínimo como política efectiva de erradicación de la pobreza, recuperando significativamente su poder de adquisitivo, y, contrario a lo que se esperaría, la tasa de ocupación experimentó un comportamiento positivo para el primer trimestre de 2003 (periodo que coincide con la política de recuperación del salario mínimo en aquel país), pasando de un 36.3%-40.4%, lo cual implicó también una caída en la tasa de desocupación de 20.4%-12.1% para el último trimestre de 2004 (Marinakís y Velasco, 2006. Pág. 44).

Uruguay es otro ejemplo de una economía que apostó por el mercado interno para recuperar el crecimiento. Las mejoras en las condiciones del grueso de su población se hacían evidentes con la recuperación de sus salarios reales producto de la reinstalación de los “*Consejos de Salarios*”²³ en 2005, acción encaminada a dar prioridad a la vida digna de los trabajadores. Con ésta medida los uruguayos también experimentaron una reducción importante en su tasa de desempleo: “*El número de afiliados al Sistema de Seguridad Social aumentó un 57% entre 2004 y 2010; y la tasa de empleo subió de 51.5% en 2005 al 58.4% en 2010, mientras la de desempleo disminuyó de 11.7% a 6.8% en ese mismo lapso*” (Grupo de Expertos, GDF. Pág. 26).

Esta evidencia es importante ya que contradice la predicción de la teoría tradicional y representa un fuerte argumento a favor de la recuperación gradual de los salarios en México. Tenemos evidencia empírica de una economía latinoamericana que, al igual que la nuestra, experimentó desajustes macroeconómicos durante la crisis que la obligaron a tomar medidas de congelamiento salarial, sin embargo, una vez superada la crisis, se emprendieron una serie de políticas activas de recuperación con repercusiones favorables en la reducción de la tasa de desempleo.

Por otro lado, Paraguay a pesar de experimentar una fase de crecimiento muy bajo durante 10 años consecutivos (incluso llegando a registrar una contracción de 0.5% anual de su PIB per cápita), mantenía una política salarial neutra. Es decir, se realizaban incrementos al salario mínimo tomando como referencia los incrementos anuales en la inflación, con la finalidad de preservar el poder adquisitivo de su moneda (Marinakis y Velasco, 2006). Esto es contrastante con el caso de la economía mexicana, donde claramente hemos tenido mejoras pequeñas pero reales en términos de productividad y crecimiento, mientras que el salario ha experimentado una caída abrupta a partir de la crisis de 1982, seguida por una fase aguda de estancamiento resultado de la crisis de 2005-2006.

²³ Los Consejos de Salarios son un órgano tripartito integrado por el gobierno, los sindicatos y los empleadores con la facultad constitucional para la fijación de salarios mínimos en Uruguay.

Brasil y Chile hicieron algo similar en 2003, incrementando sostenidamente sus salarios mínimos; en el caso de Brasil, en 1992 el salario mínimo se comienza a recuperar de la crisis con la introducción del “*Plan Real*”²⁴, apreciándose un aumento gradual en el poder adquisitivo de sus salarios en términos de la canasta básica. A su vez, en mayo de 1995 el salario mínimo brasileño incrementó de \$70 a \$100 reales, mientras que el número de gente en situación de pobreza bajó casi 10.5%; el caso de Chile, también es un ejemplo de recuperación sostenida del salario, reduciéndose de manera significativa la pobreza urbana entre 1990 y 2003, al pasar de un 35.4% a un 18.6%. Es verdad que una parte de ello se explica por su dinámico crecimiento económico, pero, sin duda, también lo fue por su política activa de recuperación del salario mínimo (Marinakís y Velasco, 2006. Pág.143).

Además de la relación poco perjudicial con el desempleo, las experiencias de Brasil y Chile nos indican que el salario mínimo puede, y de hecho es, una herramienta poderosa para combatir la pobreza, especialmente en aquellos grupos que se encuentran por debajo de la línea de pobreza por ingresos.

3.2. El Salario Mínimo En México.

3.2.1 Antecedentes.

Los inicios de la instauración del salario mínimo se remontan a la lucha del movimiento obrero de finales del siglo XIX. En el año 1907 en Australia, podemos encontrar los orígenes de la institucionalización del salario mínimo, ocasionada por una disputa entre empresarios agrícolas y sindicalistas de aquel país, determinándose la fijación del salario

²⁴ El Plan Real fue un plan de estabilización diseñado como un programa de cambios estructurales profundos en la economía brasileña que tuvo como resultado el control de la hiperinflación. El Plan fue muy exitoso no sólo para controlar el nivel de precios, también se produjo una importante recuperación de la inversión, el consumo privado y el crecimiento económico, reduciéndose significativamente el porcentaje de la población en situación de pobreza.

como una remuneración justa y razonable a los empleados de las empresas agrícolas. Sin embargo, con la promulgación de la ley “*Employers and Employees Act*” en el año de 1890, y, en Nueva Zelanda, con la ley de “*Arbitramiento y Conciliación Laboral*” de 1894, se dieron algunos primeros intentos de establecer un salario mínimo de manera legal en el mundo (Bray, 2013).

En Estados Unidos surgió con la aprobación del “*Fair Labor Standards Act (FLSA)*” en 1938, donde se establecía un piso mínimo de \$0.25 por hora. Reino Unido también tuvo esfuerzos por instaurar una remuneración mínima y regular su mercado laboral, como lo documentan las huelgas mineras de Gales en 1910 y 1912, aunque fracasó en un principio, por tratarse del país que había sido la cuna de la Revolución Industrial y promotor del liberalismo económico (Grossman, 1938).

Fue hasta finales de la Primera Guerra Mundial, en 1928, con el Convenio 26 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que se da el reconocimiento normativo y legal de este derecho a nivel mundial:

“Todo Miembro de la Organización Internacional del Trabajo que ratifique el presente Convenio se obliga a establecer o mantener métodos que permitan la fijación de tasas mínimas de los salarios de los trabajadores empleados en industrias o partes de industrias (especialmente en las industrias a domicilio) en las que no exista un régimen eficaz para la fijación de salarios, por medio de contratos colectivos u otro sistema, y en las que los salarios sean excepcionalmente bajos”²⁵.

El objetivo inicial del salario mínimo como institución del mercado laboral fue proteger a los trabajadores de bajos ingresos, que fungiera como un piso mínimo para garantizar el acceso a una vida digna. Los salarios mínimos son un elemento integrante de las políticas destinadas a superar la pobreza y reducir la desigualdad.

²⁵ C.26. Convenio sobre los métodos para la fijación de salarios mínimos, 1928. Conasami.gob.mx

En el caso de México, fue con la Revolución Mexicana de 1910 cuando la clase trabajadora obtuvo, entre una de sus muchas victorias, la instauración de un salario mínimo que funcionase como un piso mínimo de subsistencia, a fin de cubrir las necesidades básicas de los trabajadores y sus familias (Reyes H. 2011).

La Constitución de 1917 representó para México la ruptura del antiguo régimen porfirista y la instauración de derechos sociales a las clases más desfavorecidas. A través de su artículo 123, formalmente se establecía un salario mínimo en nuestro país:

“Los salarios deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos”. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 123, Apartado VI.

Aquí podemos encontrar oficialmente el nacimiento de una institución clave para el mercado laboral, de dimensiones muy importantes para la reducción de la pobreza y las desigualdades en México.

3.2.2 La Conasami: El Órgano Regulador.

De acuerdo con la información disponible de la Conasami, podemos decir que *“La Comisión Nacional de Salarios Mínimos es un organismo público, descentralizado y creado mediante la reforma a la fracción VI del artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 21 de noviembre de 1962²⁶”.*

En pocas palabras, la Conasami es el órgano encargado de fijar y actualizar periódicamente los salarios mínimos en el país. Está integrada por once representantes de los trabajadores, once representantes de los patrones y la representación del gobierno por medio del Presidente de la Conasami. De esta manera, se encuentran representados

²⁶ Conasami.gob.mx

los intereses de los principales actores de una economía: trabajadores, empresarios y gobierno (*conasami.gob.mx/participación ciudadana*).

En México, el órgano encargado de fijar los salarios mínimos es dependiente del Poder Ejecutivo y, por obvias razones, se encuentra subordinado a éste. Resulta evidente, ante la histórica y estrecha vinculación del Régimen Político con los poderes económicos, que la cercanía de grupos empresariales al gobierno (federal, estatal y municipal) juega un papel fundamental en la determinación de políticas públicas que favorecen sus intereses en detrimento de las condiciones de vida de la clase trabajadora. Una tarea urgente de cualquier nuevo gobierno es reformar la constitución para otorgar plena autonomía a la Conasami, con la finalidad de evitar conflictos de interés y favorecer a un grupo en detrimento de otro. Necesitamos equilibrar el juego de poderes: el juego de la negociación colectiva. Por otro lado, igualmente necesaria, se vuelve una reforma profunda en las estructuras burocráticas y corporativistas de los sindicatos en México²⁷.

3.2.3 La División de las Áreas Geográficas: La Zona A, B y C.

En un principio la fijación del salario mínimo se realizaba por medio de comisiones integradas en cada municipio, sistema que resultaba ineficiente al existir una multitud de salarios que no reflejaban las condiciones económicas de cada región. El periodo de conformación de las zonas geográficas se remonta a 1986, cuando la Conasami decretó la división del territorio nacional en las zonas A, B y C, anteriormente conformada por 67 comisiones regionales, aunque el sistema empezó a funcionar formalmente en 1989 (Gutiérrez, 2013).

²⁷ Las organizaciones sindicales, especialmente sus representantes oficiales, responden a una estructura burocrática, cuyo origen se remonta a la fundación del PRI y a su estrecha relación con el Poder Ejecutivo. La falta de una auténtica representación de los trabajadores, al encontrarse sus sindicatos vinculados al poder, con estructuras arcaicas y propias del corporativismo mexicano, explican gran parte de la nula oposición que sus dirigentes han mostrado en las últimas décadas sobre la aprobación de políticas macroeconómicas de congelamiento salarial.

Como causa de la crisis que se vivía en 1995, el entonces líder sindical Fidel Velásquez se acercó al Presidente de la *Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX)*, Carlos Abascal Carranza, para lograr un diálogo entre el sector patronal y obrero mediante la creación de un documento llamado “*Por una Nueva Cultura Laboral*”, donde se reconocía la afectación en el poder adquisitivo del salario de los trabajadores durante las últimas décadas, situación que limitaba el crecimiento y acentuaba las brechas de desigualdad existentes en el país (Gutiérrez, 2013).

Abascal propuso la desaparición de las zonas geográficas, enfrentado la negativa de los empresarios quienes argumentaban que dicha homologación representaría un incremento de los salarios mínimos por encima de la inflación, lo que repercutiría en los costos de muchas empresas y se traduciría en una espiral inflacionaria (en un momento donde las condiciones económicas del país no permitían un incremento de tal magnitud, especialmente en regiones con un mayor rezago respecto a otras).

En septiembre de 2012 se lanzó una propuesta de reforma a la Ley Federal del Trabajo ante la Cámara de Diputados, siendo aprobada por el entonces presidente Felipe Calderón Hinojosa. Este hecho representó un retroceso importante en la lucha obrera y sindical en México al implicar una flexibilización en la contratación y una reducción en el tamaño de los sindicatos. Los contratos de prueba y el ingreso de profesionistas recién egresados por periodos de aprendizaje fueron modalidades de contratación surgidas a raíz de estas reformas al mercado laboral, al igual que la subcontratación o el *outsourcing*, permitiendo que las empresas negociaran las condiciones laborales con los trabajadores sin la participación de los sindicatos y reduciendo las cargas económicas a las empresas: como los gastos de pensión y jubilación. Por otro lado, la flexibilidad laboral genera una mayor rotación de mano de obra, incrementando el tiempo que los trabajadores dedican a actividades informales (tiempo que no es tomado en cuenta para su jubilación) lo que representa una mayor precariedad laboral en el futuro (Gutiérrez, 2013: 98-99).

Para finales de noviembre de 2012 se determinó la compactación de las áreas geográficas por acuerdo entre el Consejo de Representantes de la Conasami, unificando

las áreas geográficas A y B, así como una reclasificación de sus municipios, y, como consecuencia, la desaparición de la zona C (produciéndose el incremento salarial más importante desde 1998).

Tabla 3.2 Actualización del Salario Mínimo por la Conasami.

Año	Periodo	Zona A	Zona B
2014	Del 1 de enero al 31 de diciembre	67.29	63.77
2015	Del 1 de enero al 31 de marzo	70.1	66.45
	Del 1 de abril al 30 de septiembre	70.1	68.28
ÁREA GEOGRÁFICA ÚNICA			
2016	1 de octubre	70.1	
	1 de enero	73.04	
2017	1 de enero	80.04	
	1 de diciembre	80.04	
2018	1 de enero	88.36	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Conasami.

3.3 El Inicio en la Discusión Política del Salario Mínimo en México.

A raíz de los descubrimientos de Campos, Esquivel y Santillán (2015), con la homologación de las zonas geográficas en el 2012, la preocupación por el tema del salario mínimo y su deterioro histórico surgió en el gobierno del Distrito Federal. Debido a la grave crisis financiera de 2008-2009, así como a la ausencia de información económica para la oportuna toma de decisiones, la Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO) emprendió la difícil tarea de hacer una recopilación de datos e información estadística con la finalidad de evaluar la situación del empleo en la capital (CES, 2015. Pág. 22).

Resultado de esta estrategia surgió en 2013 el *Reporte Económico de la Ciudad de México*, cuya función fue proveer de información económica relevante a la capital para la correcta evaluación del desempeño de indicadores de producción, inversión, consumo, ingreso y empleo. Este reporte indicaba que, a raíz de la crisis de 2008-2009, el empleo a nivel local y nacional había sufrido una recomposición: los 130 mil empleos perdidos a causa de la crisis se habían comenzado a recuperar para el año siguiente, y para el 2011 ya se había logrado alcanzar el nivel previo a 2009, sin embargo, los nuevos empleos se encontraban en escalas salariales inferiores, es decir, se había incrementado la población con un ingreso inferior a la línea pobreza extrema por ingresos establecida por el CONEVAL²⁸ (CES, 2015: 22-26).

El mercado laboral en México experimentaba una nueva ola de precarización salarial caracterizada por empleos que pagaban muy poco. Estos hechos incentivaron al entonces Gobierno del Distrito Federal (bajo la Secretaría de Desarrollo Económico) a trabajar en la propuesta, no sin antes abrir un intenso debate entre académicos, políticos y medios de comunicación. Ante la creciente aceptación de la propuesta del GDF, la Conasami convocó a una comisión consultiva con el apoyo de organismos internacionales²⁹, cuya finalidad fue la evaluación y el análisis de la viabilidad del incremento al salario mínimo, primero en la capital y posteriormente a nivel nacional (CES, 2015. Capítulo II).

²⁸ De acuerdo a la medición de la pobreza hecha por el CONEVAL, se utilizan dos líneas de ingreso: la *línea de pobreza extrema por ingresos*, que equivale al valor de la canasta alimentaria por persona al mes; y la *línea de pobreza por ingresos*, que equivale al valor total de la canasta alimentaria y de la canasta no alimentaria por persona al mes (<https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx>).

²⁹ La organización del “*Foro Internacional de Salarios Mínimos, Empleo, Desigualdad y Crecimiento Económico*” en agosto de 2014, incluyó la participación de expertos nacionales e internacionales. El análisis técnico de la relación y el posible efecto del salario sobre el empleo fue llevado a cabo por la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Con los foros de discusión académica y política, así como la evidencia empírica encontrada del nulo efecto en precios y empleo del incremento al salario mínimo (a raíz de la homologación de las zonas geográficas), y ante la evidente situación deteriorada en la que se encontraba el salario y las condiciones del mercado laboral en la capital, se culminó con una investigación que fue la expresión técnica del proceso que se venía gestando años atrás, y que hacía cada vez más urgente una recuperación salarial sostenida (CES, 2015).

3.3.1 La Propuesta del Gobierno del Distrito Federal, GDF (2014).

Dada la experiencia internacional descrita a lo largo de este trabajo, en nuestro país se realizaron importantes investigaciones centradas en una necesidad que resultaba urgente: una política de recuperación gradual de los salarios mínimos. Un destacado grupo de especialistas³⁰ sentaron las bases técnicas para abrir el debate académico y la discusión política en lo referente a la recuperación sostenida de los salarios en el país y sus implicaciones reales sobre la economía. El documento “*Política de Recuperación del Salario Mínimo en México y el Distrito Federal. Propuesta Para un Acuerdo*” (GDF 2014), representó la expresión de un trabajo exhaustivo, riguroso y abundante en datos, acerca de la precaria situación en la que se encontraba el mercado laboral en nuestro país posterior a la crisis de 2008-2009, y en especial, los salarios de los trabajadores de bajos ingresos. El argumento principal es sencillo: México está en condiciones perfectamente viables, dado el nivel salarial tan bajo en relación al salario promedio, de incrementar sus salarios mínimos con efectos poco significativos sobre el empleo y el nivel de precios. De esta manera, su mayor propuesta de política se basó en alcanzar la línea de bienestar mínimo fijada por el Coneval (GDF, 2014: 76).

³⁰ El grupo encargado de la elaboración del documento se encontraba integrado por economistas, juristas, historiadores y expertos en materia de derecho laboral: Antonio Azuela, Graciela Bensusán, Gerardo Esquivel, Juan Carlos Moreno-Brid, Ariel Rodríguez Kuri, Enrique Provencio, Jaime Ros Bosch, Pablo Yanes y Raymundo M. Campos.

Con el documento se inició el debate académico, político y social en nuestro país sobre el necesario incremento al salario mínimo. En sus líneas podemos encontrar diversos argumentos que lo justifican, como; el divorcio histórico de los salarios con los niveles de productividad; el efecto marginal del incremento al salario sobre el nivel de precios y el empleo; la utilización del salario mínimo como una herramienta de ajuste y contención inflacionaria (y no como un instrumento de política social); así como evidencia empírica internacional que respalda los resultados para economías en desarrollo, como es el caso de Brasil, Chile y Uruguay.

El documento no fue más que una extensión de los hallazgos internacionales encontrados, donde la evidencia apuntaba a una contradicción en los postulados tradicionales del modelo de funcionamiento de los mercados laborales. Fue así, como el grupo de expertos, organizado por el entonces Gobierno del Distrito Federal, emprendió la difícil tarea de investigar las causas del desplome experimentado en los salarios durante los últimos treinta y cinco años, con la finalidad de elaborar un riguroso análisis técnico de la situación que se vive actualmente (situación que afecta a un enorme porcentaje de mexicanos cuyos ingresos dependen directamente de un salario).

De esta manera, se propuso una agenda de políticas públicas orientadas a revertir la tendencia negativa experimentada por los salarios. El resultado y las conclusiones a las que se llegaron fueron muy similares a lo que internacionalmente se había observando: una necesidad inminente de recuperar el poder adquisitivo de los salarios al ser una variable clave en la activación del mercado interno, al igual que una herramienta fundamental para reducir la pobreza de las clases más marginadas.

Entre las propuestas de política del GDF (2014), las más relevantes son tres; la referente al aumento del salario mínimo por encima de la línea de pobreza alimentaria, concretamente a \$82.26 pesos diarios³¹ (incremento de un 23% respecto a su nivel

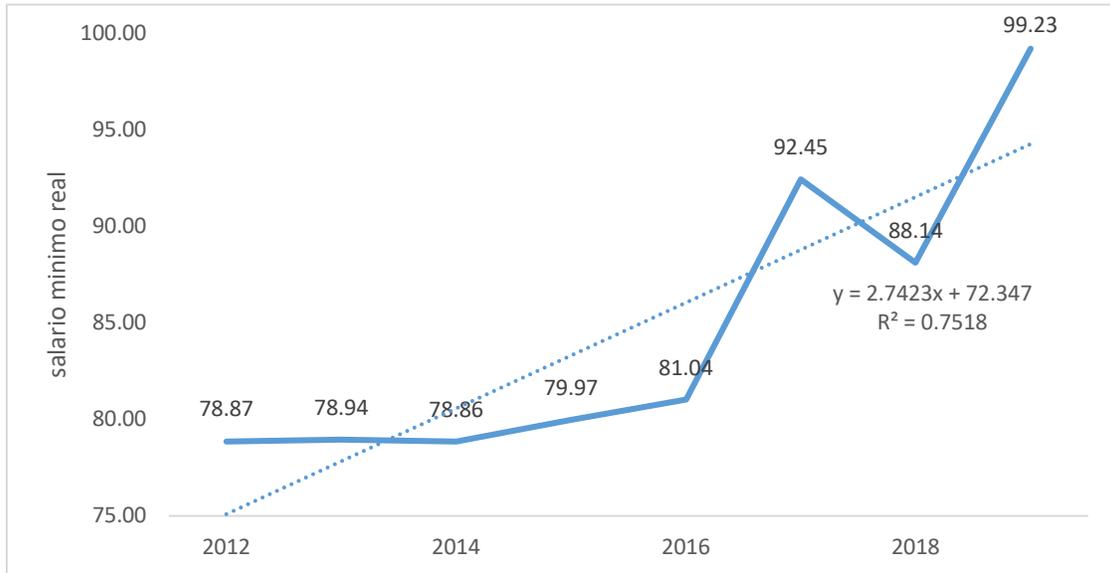
³¹ Las cifras anteriores corresponden a estimaciones de 2014, al día de hoy para alcanzar la línea de pobreza alimentaria definida por el Coneval, se calculó que sería necesario llevarlo a los \$171.03 pesos diarios.

previo); deslindar al salario mínimo de la función de unidad de cuenta y referencia de múltiples transacciones ajenas a su naturaleza, ya que se había utilizado históricamente este argumento a favor de su estancamiento, por generar presiones inflacionarias o problemas con las finanzas públicas³²; y finalmente, se propuso dar mayor autonomía y capacidad técnica a la Conasami, integrando una Comisión Interinstitucional que supervise los incrementos, a la vez que se encarga de analizar el comportamiento del salario mínimo sobre los indicadores macroeconómicos más importantes (GDF, 2014. Pág. 80).

La propuesta implicaba romper con una tendencia negativa experimentada por los salarios durante los últimos 35 años, utilizando como palanca el cambio de paradigma en la conducción de la política económica en México.

³² El 27 de enero de 2016, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el “Decreto por el que se declaran reformadas y adicionadas diversas disposiciones de la Constitución Política De Los Estados Unidos Mexicanos, en materia de desindexación del salario mínimo”. El artículo 123, apartado A, de la fracción VI, expresa lo siguiente: “Los salarios mínimos que deberán disfrutar los trabajadores serán generales o profesionales. Los primeros regirán en las áreas geográficas que se determinen; los segundos se aplicarán en ramas determinadas de la actividad económica o en profesiones, oficios o trabajos especiales. El salario mínimo no podrá ser utilizado como índice, unidad, base, medida o referencia para fines ajenos a su naturaleza” (DOF: 27/01/2016).

Gráfica 3.4 La Recuperación Histórica del Salario Mínimo en México (2014-2018)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Conasami. Base 2018.

El salario real había permanecido estancado hasta la iniciativa del grupo de especialistas, ocasionando una recuperación gradual de su poder adquisitivo a partir de 2014 y revertiendo ligeramente su tendencia histórica de deterioro. El documento del GDF (2014), representó un punto de inflexión y un intento serio por cambiar la tendencia negativa de la política salarial actual, ante un contexto internacional que ofrecía evidencia empírica sólida de una relación diferente entre salario y desempleo.

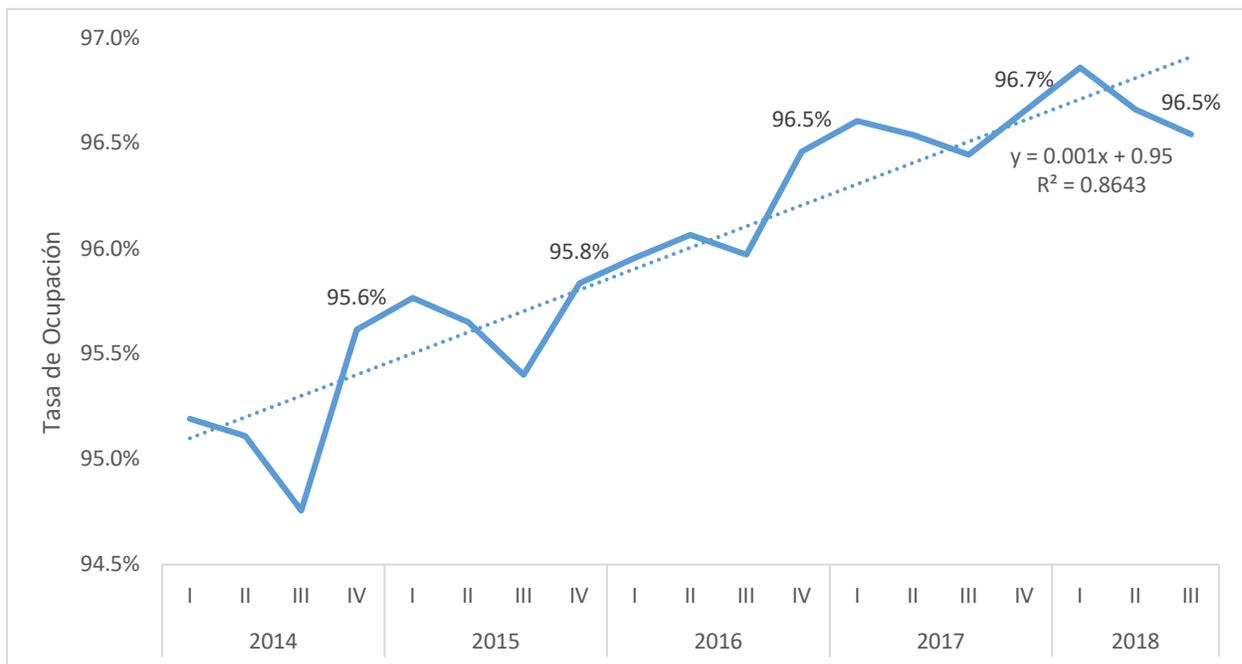
CAPÍTULO 4. EL SALARIO MÍNIMO Y LA DINÁMICA DEL EMPLEO EN LOS JÓVENES

4.1 Indicadores del Mercado Laboral Mexicano

4.1.2 Datos Nacionales.

Durante los últimos años, la *PEA*³³ ha crecido de manera importante en México. La *Tasa de Ocupación*³⁴ ha incrementado significativamente para el periodo 2014-2018, llegando a representar un 96.8% de la PEA. Esto significa que, de cada 100 personas en edad laboral, 97 se encuentran empleadas en alguna actividad económica. Por otro lado, la *Tasa de Desocupación*³⁵ ha disminuido de manera considerable, llegando a registrar su nivel más bajo en los últimos 12 años, situándose alrededor del 3.19% para el primer trimestre de 2018. Estos datos, aunque son positivos por sí mismos, no nos proporcionan información relevante acerca del número de horas que laboran los trabajadores mexicanos, así como sobre su condición de formalidad o informalidad.

Gráfica 4.1 Tasa de Ocupación Nacional (2014-2018)

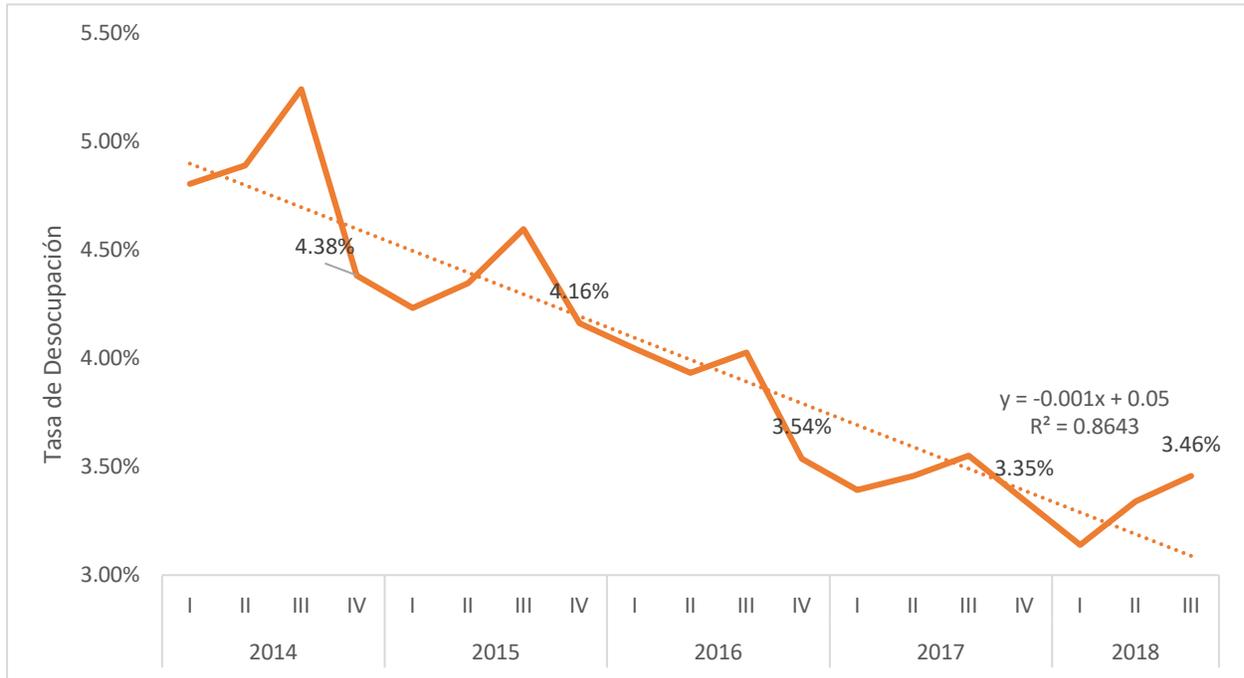


³³ *Población Económicamente Activa = Población Ocupada + Población Desocupada*

³⁴ $Tasa\ de\ Ocupación = \frac{Población\ Ocupada}{PEA}$

³⁵ $Tasa\ de\ Desocupación = \frac{Población\ Desocupada}{PEA}$

Gráfica 4.2 Tasa de Desocupación Nacional (2014-2018)

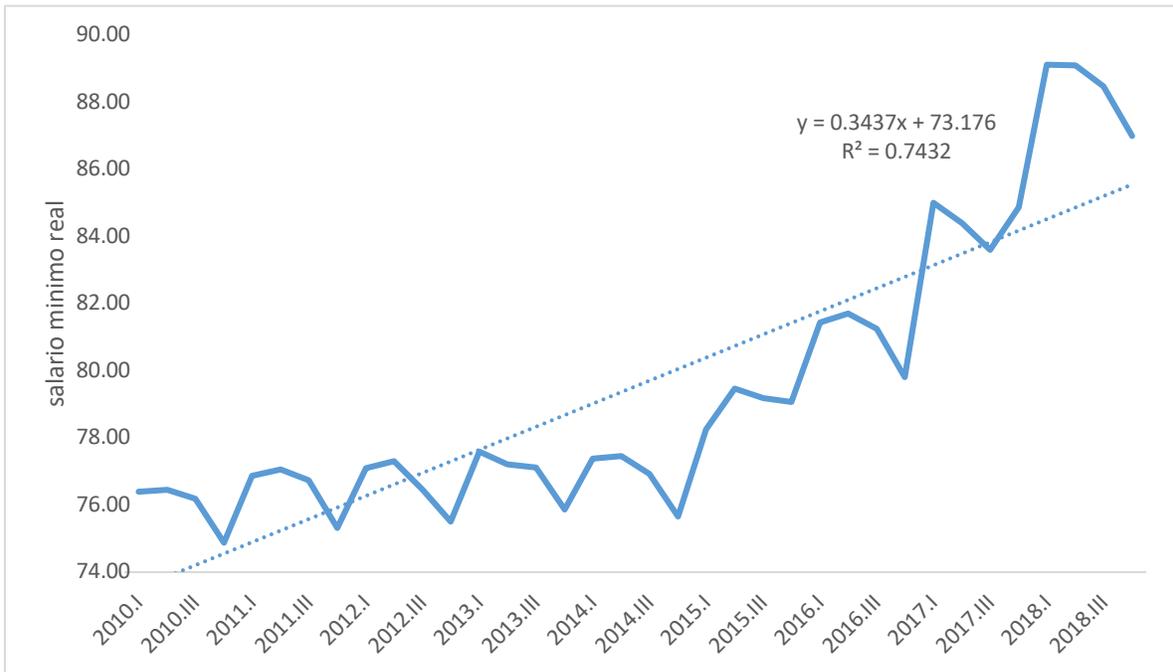


Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENOE.

A pesar de los altibajos en el comportamiento (explicado por factores estacionales o por el simple comportamiento del ciclo económico), el comportamiento en la tasa de ocupación es positiva y con tendencia creciente, a diferencia de la tasa de desocupación, la cual es negativa y con tendencia decreciente. Podemos decir que la Población Económicamente Activa se ha absorbido satisfactoriamente dentro del mercado laboral durante el periodo de análisis.

Por otro lado, como se observa en la Gráfica 4.3, la dinámica del salario real muestra una ligera recuperación (alrededor de un 16%), lo cual nos indica que a nivel agregado, no ha existido un efecto significativo del incremento al salario mínimo sobre el nivel de empleo nacional, por el contrario, la tasa de desocupación en México ha caído drásticamente durante los últimos años.

Gráfica 4.3 Evolución del Salario Mínimo Real (2014-2018).



Fuente: CONASAMI. Pesos de la 2a quincena de julio de 2018. Deflactado con el Índice Nacional de Precios al Consumidor General.

De acuerdo a la Gráfica 4.3, para el periodo que va desde el primer trimestre de 2010 hasta el cuarto trimestre de 2014, el salario mínimo real se encontraba estancado. Es a partir del primer trimestre de 2015 que inicia una recuperación gradual y un cambio de tendencia positivo, llegando a situarse en los 88.14 pesos (medidos en términos reales) para el último trimestre de 2018. Esto significa una recuperación modesta del 16% pero no menos importante, si consideramos los 75.66 pesos que representó durante el cuarto trimestre de 2014 (punto de inflexión y cambio de tendencia de la serie), y lo es aún más si consideramos los 74.88 pesos en los que partió del nivel más bajo para todo del periodo de análisis (2010-IV).

4.1.3 La Población que gana el Salario Mínimo en México.

La población que gana el salario mínimo representa alrededor del 16% a nivel nacional, lo cual es importante si consideramos que en términos absolutos representa cerca de unos 8.5 millones de mexicanos que dependen directamente de éste ingreso para subsistir.

Para conocer las implicaciones que tiene el salario mínimo sobre el mercado laboral mexicano es indispensable conocer los grupos que perciben este ingreso mínimo. La siguiente tabla nos da información acerca del número de trabajadores que ganan el salario mínimo a nivel nacional, así como su composición por sexo, sin hacer distinción entre la composición del empleo formal o informal.

Tabla 4.1 Población Ocupada que gana 1 SM.

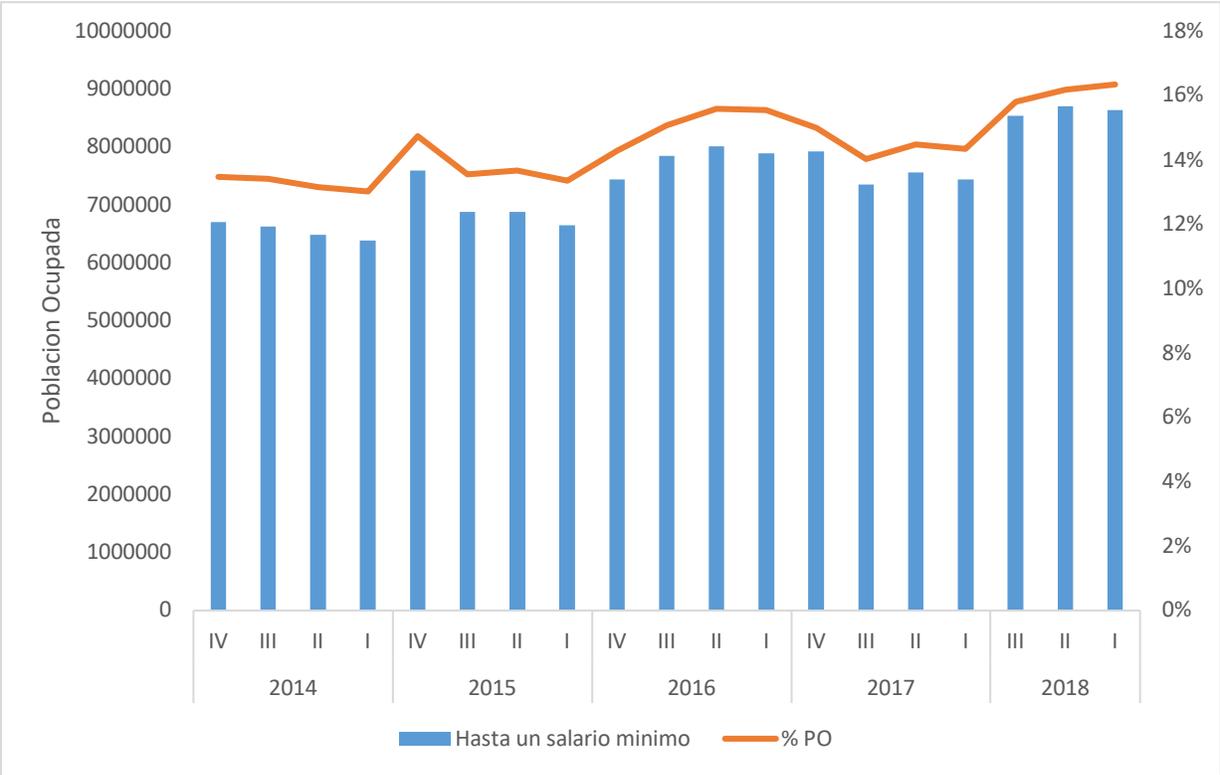
Periodo	Total	Hombres	Tasa	Mujeres	Tasa
2018	8547030	4057928	47.48%	4489102	52.52%
2017	7926332	3772489	47.59%	4153843	52.41%
2016	7447513	3460453	46.46%	3987060	53.54%
2015	7601879	3627997	47.73%	3973882	52.27%
2014	6709932	3260470	48.59%	3449462	51.41%

Fuente: elaboración propia con base en datos de la ENOE.

La proporción de asalariados que perciben el salario mínimo ha crecido, al igual que el incremento de su participación dentro del mercado laboral, tanto en el sector agropecuario como en el no agropecuario. Por otro lado, las mujeres representan un

porcentaje de participación mayor dentro del grupo de asalariados que sólo perciben un salario mínimo respecto a los hombres que también perciben ese ingreso.

Gráfica 4.4. Población Ocupada que Gana el Salario Mínimo.

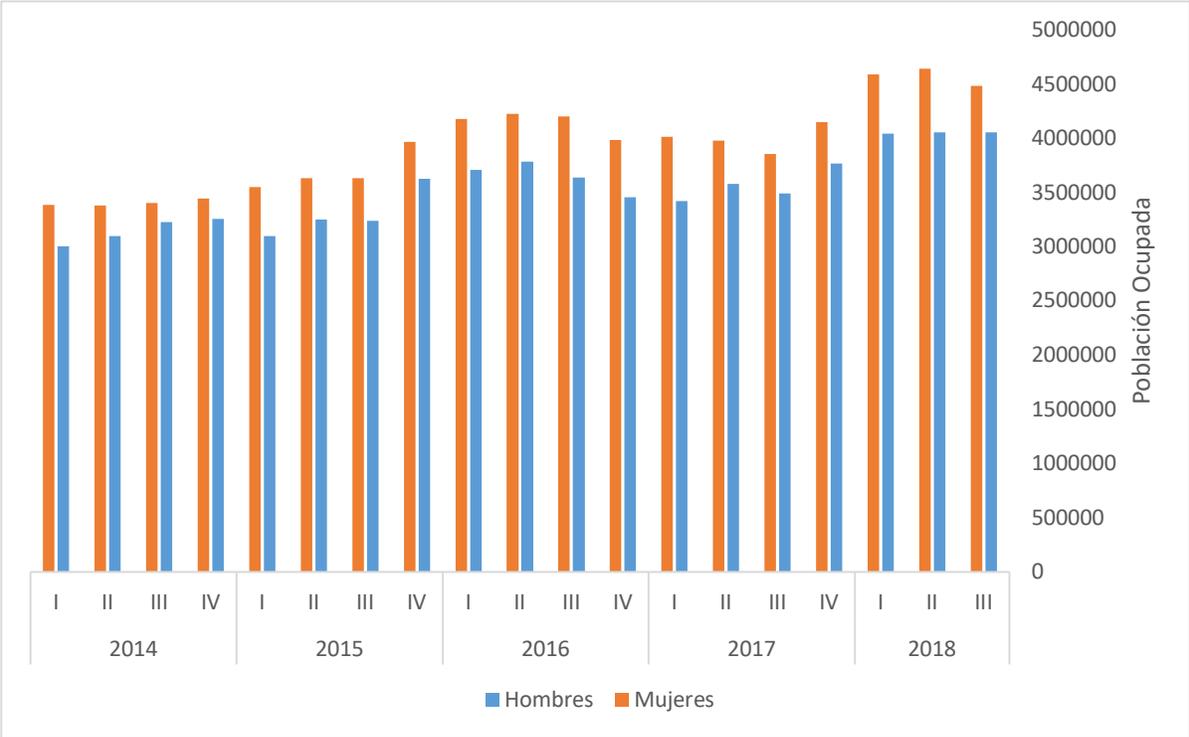


Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENOE.

Esto es interesante ya que podría representar un mercado de consumo importante para fortalecer la economía interna del país, y sin repercusiones importantes en el nivel general de precios. Si consideramos que son relativamente pocas personas las que ganan el salario mínimo, en relación al total de la Población Ocupada, los efectos sobre el nivel de precios podrían ser marginales. Esto es entendible si pensamos que no es lo mismo un incremento al salario mínimo que afecta al 16% de las personas empleadas, a un incremento que afecta al 50%, o al 80% del total de ocupados, y lo es todavía mucho menor si consideramos que el incremento no se tiene que trasladar en su totalidad a un

aumento de precios en una proporción igual al 100%; es decir, no necesariamente un incremento de 10 pesos al salario, se traduce en un mismo aumento de 10 pesos sobre la estructura de costos de la empresa, (visto desde la perspectiva de la empresa individual), ni mucho menos en un incremento en el nivel general de precios de la misma proporción. De acuerdo con Lemos Sara (2008), la literatura especializada ha encontrado que, para economías desarrolladas como Estados Unidos, con mercados laborales mucho más competitivos y eficientes, un incremento de 10% al salario mínimo, eleva el nivel de precios en un 0.4%, éste efecto es todavía mucho menor si consideramos que en México los salarios se encuentran por debajo del nivel de mercado, y muy bajos en relación con el salario promedio.

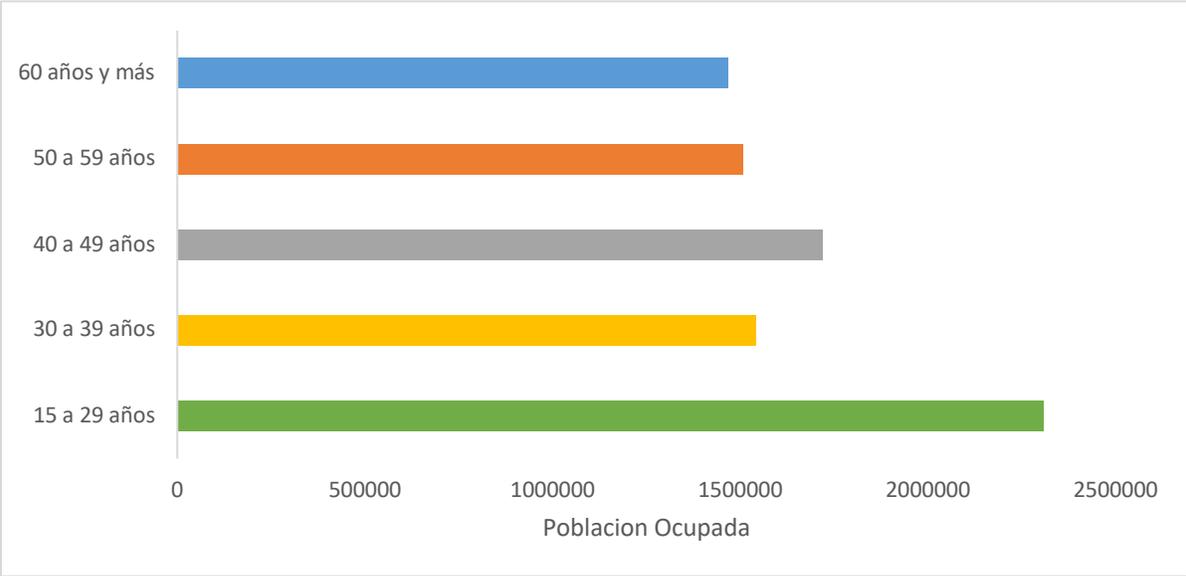
Gráfica 4.5. Población Ocupada que gana 1 SM por Sexo.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

La gráfica 4.5, representa el incremento de la participación de las mujeres dentro de la población ocupada que percibe hasta un salario mínimo, ocupadas en el campo y en el sector agropecuario. Éstas son las que tienen mayor participación en el mercado laboral, en cuanto a empleos peor remunerados o poco calificados.

Gráfica 4.6. Población que gana el SM por Edades 2018



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

La gráfica anterior nos indica que la población joven, es decir, aquella comprendida entre los 15 y los 29 años de edad³⁶, acapara la mayor parte de la población ocupada que gana el salario mínimo (lo cual es representativo de la población joven cuya característica es la poca experiencia y la baja calificación), por lo que una política activa de incremento al salario mínimo impactaría directamente a este sector de manera importante.

La población de 40 a 49 años, tiene una participación importante dentro de la población ocupada que percibe el salario mínimo. La de menor importancia se encuentra dentro de la población en edad de retiro, es decir, aquella comprendida entre 60 años y más. Sin

³⁶ Se obtuvo este indicador con datos de INEGI, sumando aritméticamente la población de 15 a 19 años y la de 20 a 29 años.

embargo, no está muy por debajo de la participación que tienen en el mercado laboral los demás grupos de edad, lo cual muestra señales de personas en edad de retiro que han tenido que reincorporarse al mercado laboral.

Por otro lado, representada por la gráfica 4.7, se encuentran los sectores económicos desglosados por nivel de ingreso. En el apartado (A), observamos que, dentro del sector primario, la población ocupada que gana el salario mínimo es la de mayor importancia, siguiendo en tamaño la población que no percibe ingresos y los trabajadores comprendidos entre 1 y hasta 2 SM. Es decir, el sector primario (comprendido en su mayoría por trabajadores con baja escolaridad) está compuesto casi en su totalidad por trabajadores de bajos ingresos.

Gráfica 4.7 Población Ocupada por Sector Productivo.

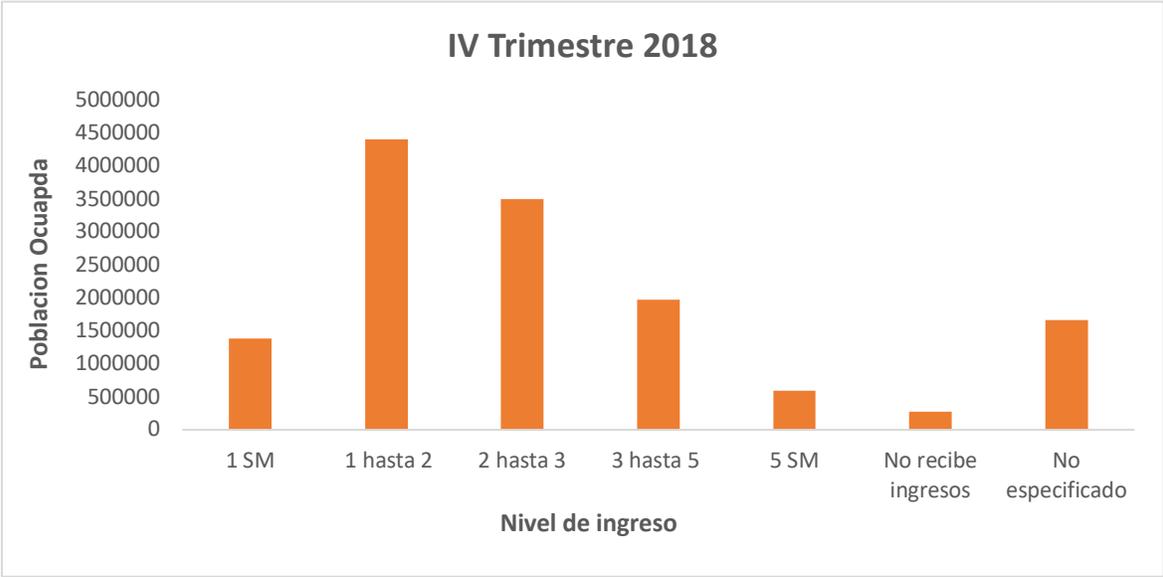
(A) Sector Primario.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

Dentro del sector secundario, la proporción de asalariados con el salario mínimo es mucho más baja que en el sector primario, aquí la estructura de ingreso de 1 y hasta 2 salarios mínimos, así como las escalas salariales intermedias.

(B) Sector Secundario.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

(C) Sector Terciario.

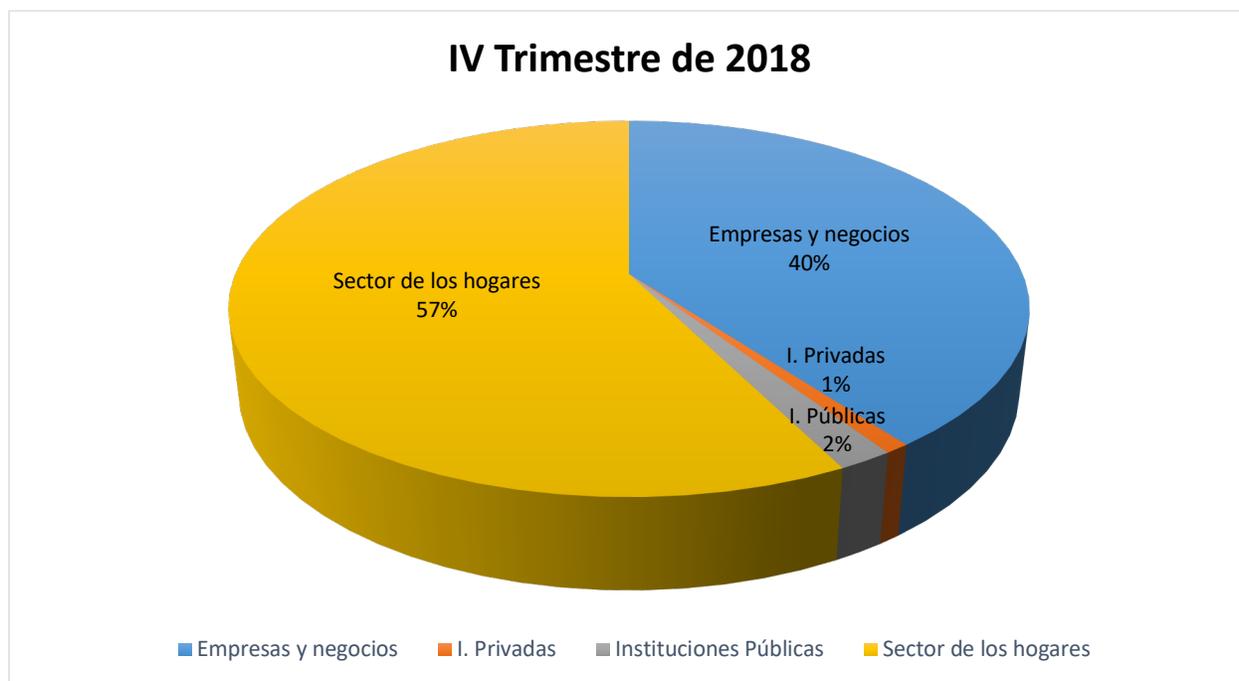


Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

En el sector terciario, la mayor participación de los ingresos la conforman asalariados en la escala de 1 y hasta 2 salarios mínimos, seguido por aquellos que perciben 1 y hasta 3 SM. Sin embargo, los que perciben únicamente un salario mínimo es un número importante, ligeramente superior a los 5 millones de trabajadores.

En la gráfica 4.8, dentro de la clasificación por tipo de unidad económica encontramos que los trabajadores del sector de los hogares representan el mayor porcentaje de participación, seguido de empresas y negocios. Esto quiere decir que, dentro de éste sector se encuentran la mayor parte de la población que percibe el salario mínimo, alrededor de un 57%, y el cual, al tratarse de empleos subordinados, y sin prestaciones sociales, pertenecen principalmente al sector informal de la economía.

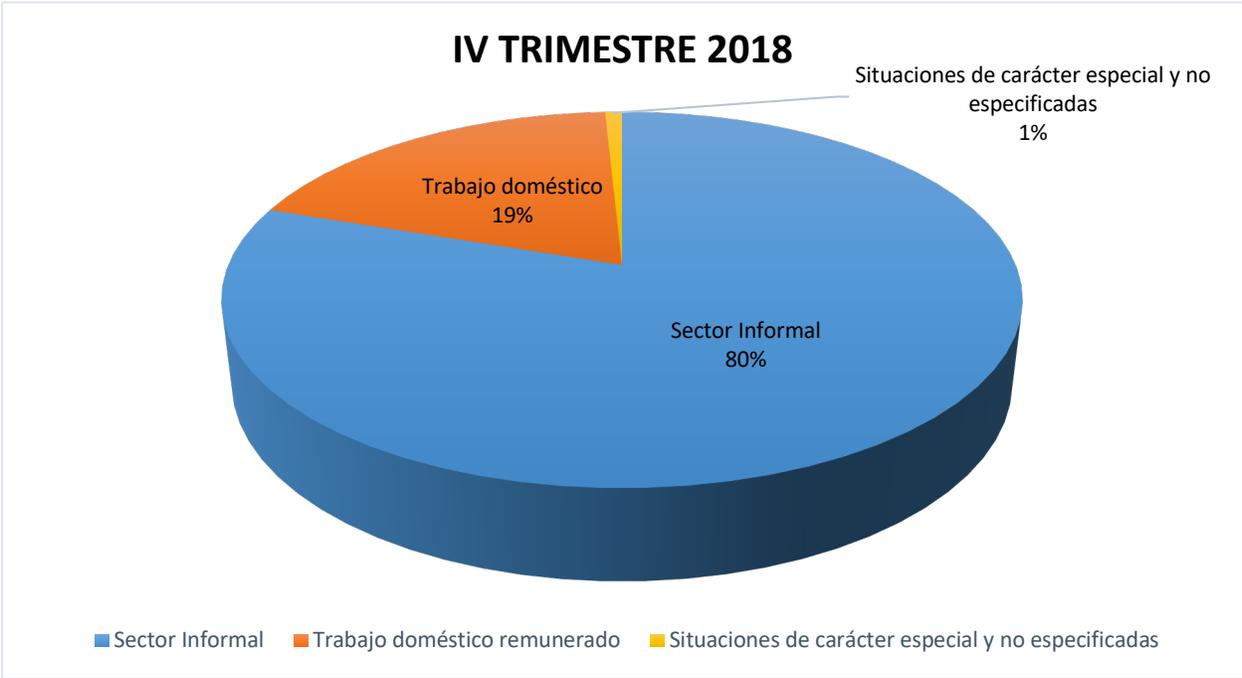
Gráfica 4.8 Población Ocupada que gana el SM por Tipo de Unidad Económica.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

El sector de los hogares es aquel donde laboran personas que realizan trabajos de limpieza y planchado en general. Por otro lado, dentro de las empresas y negocios se encuentran asalariados que atienden a clientes en restaurantes y cafeterías, principalmente jóvenes que se encuentran estudiando en el nivel medio superior o superior, con poca o nula experiencia y que pueden verse beneficiados por los incrementos al salario mínimo.

Gráfica 4.9. Empleados que ganan el Salario Mínimo en el Sector de los Hogares.



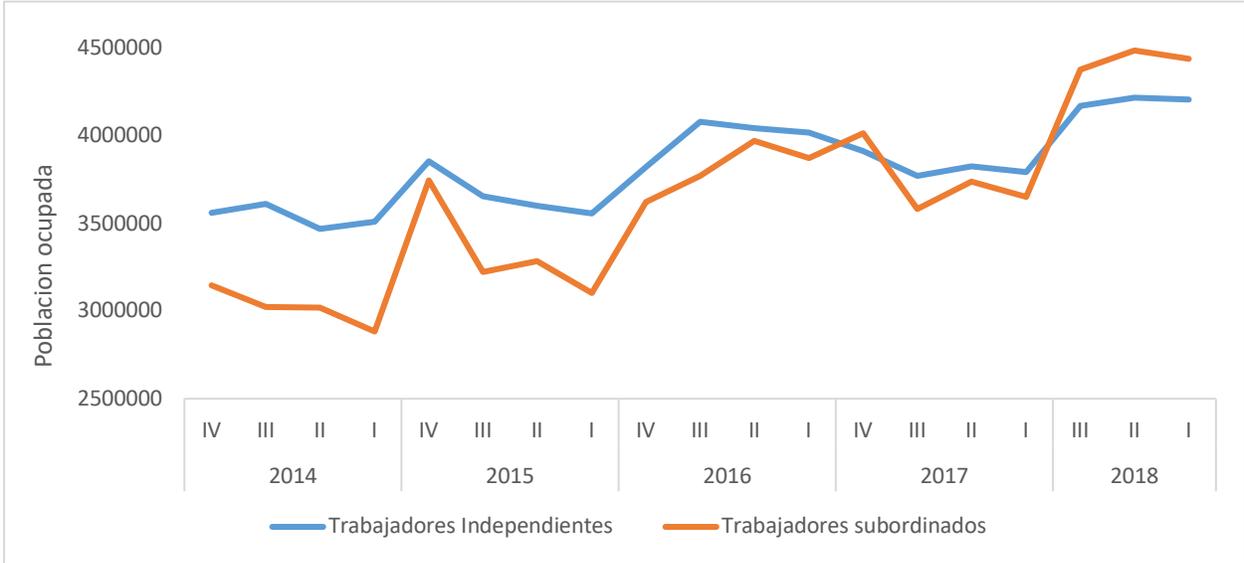
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

Como podemos observar en la gráfica 4.9, el sector de los hogares está conformado casi en su totalidad por trabajadores dentro del sector informal, donde una de sus mayores vulnerabilidades es la carencia de prestaciones laborales, entre ellas, los servicios de salud. Las trabajadoras del hogar propiamente representan un 19% del total.

Por otro lado, como se observa en la gráfica 4.8, los trabajadores subordinados son la mayor parte de la población ocupada que gana el salario mínimo, y como vimos en la gráfica anterior, la mayor parte de los trabajadores subordinados que ganan el mínimo se encuentran dentro del sector informal y sin prestaciones ni seguridad social.

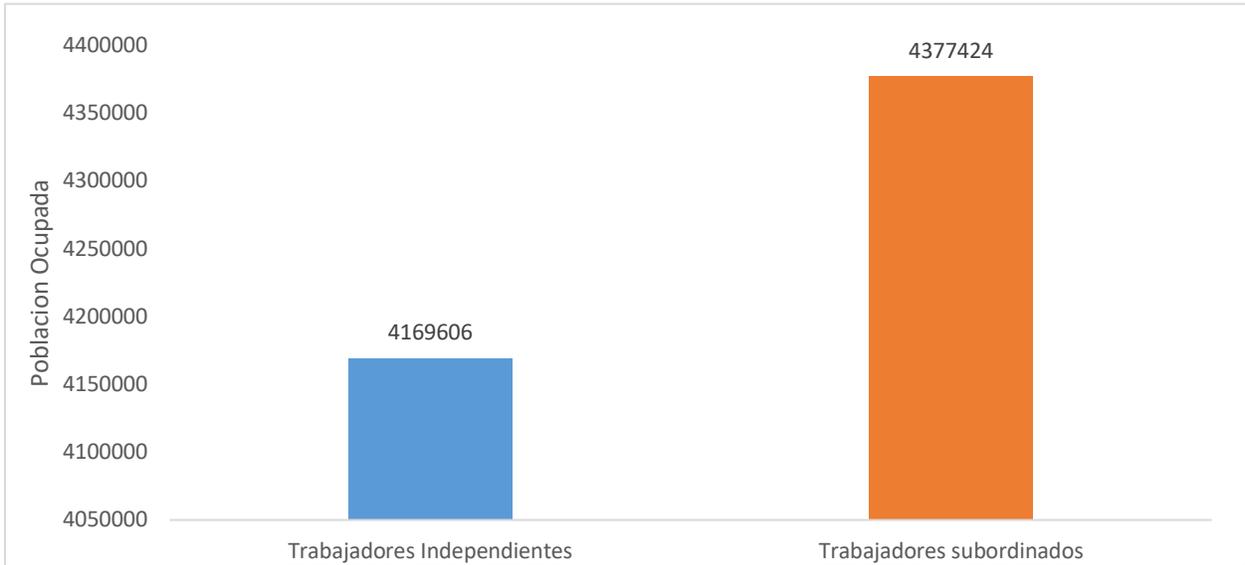
Gráfica 4.1.1 Ocupados que ganan el Salario Mínimo por su Posición.

(A) Trabajadores Independientes y Subordinados



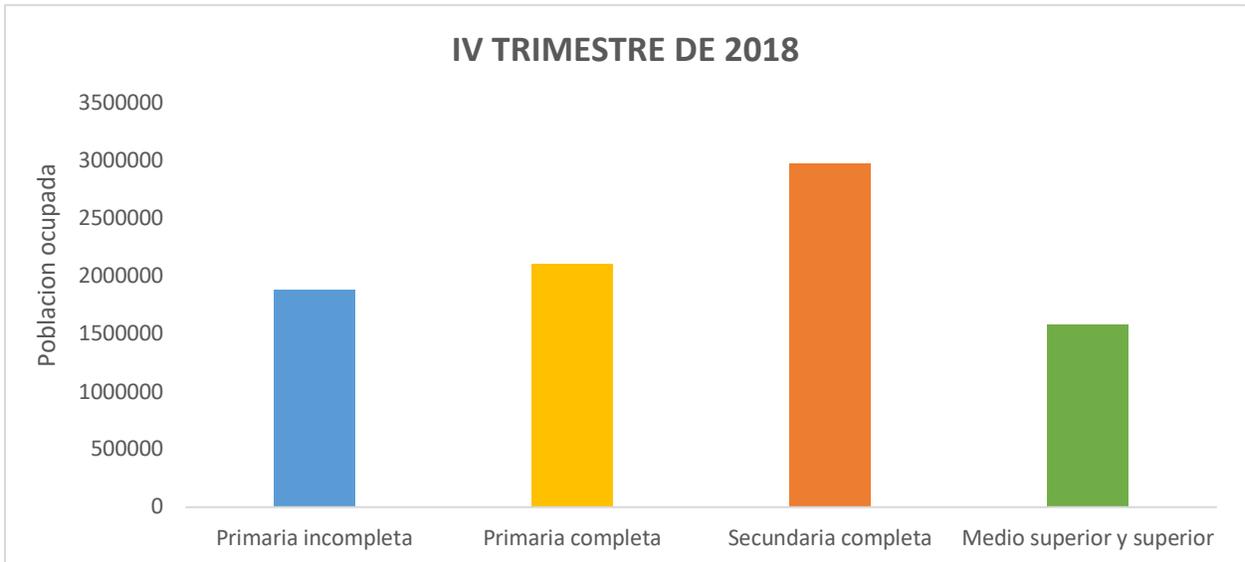
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

(B) Cuarto Trimestre de 2018



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

Gráfica 4.1.2 Ocupados que Ganan el Salario Mínimo por Nivel Educativo.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

La población que percibe el salario mínimo tiene en promedio una escolaridad de 9 años o menos, es decir, aquellos con secundaria completa o con secundaria trunca. Los trabajadores con educación media superior y superior son los menos importantes dentro de los asalariados que perciben un salario mínimo, lo cual es lógico si pensamos en una correlación entre el nivel de estudios y los ingresos esperados.

4.3. Los Jóvenes: Estructura por Grupos de Edad y Nivel de Ingreso.

El rango de edad establecido para el análisis de esta investigación considera la población joven como aquella que abarca de los 15 a los 29 años de edad, basándose en la clasificación que hace INEGI de la población joven, y en sintonía con organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), donde se utilizan criterios metodológicos establecidos en la definición del concepto de joven: características geográfico-regionales, sociales y culturales, entre otras. Sin embargo otras instituciones como Naciones Unidas definen el rango de los 24 a 29 años de edad. A pesar de no existir una definición exacta en la definición, para efectos de esta investigación nos basaremos en el criterio que utiliza INEGI y la OIT.

En México existen cerca de 31 millones de jóvenes en total; 15.5 millones de ellos se encuentran ocupados en algún sector de la actividad económica y más de 1 millón se encuentran desocupados.

Tabla 4.3. Población Joven de 15 a 29 años.

Datos absolutos					(%) Respecto a la PEA		
Periodo	PEA	Jóvenes dentro de la PEA	Ocupados	Desocupados	Jóvenes dentro de la PEA.	Ocupados	Desocupados ³⁷

³⁷ Este rubro representa la tasa de desempleo de los jóvenes entre 15 a 29 años respecto a la PEA. Esto quiere decir, que, dentro de la tasa de desempleo nacional, la población joven entre 15 y 29 años representa un 1.85% del total, para el cuarto trimestre de 2018.

2018	56,023,199	16,599,119	15,563,435	1,035,684	29.63%	27.78%	1.85%
2017	54,696,638	16,402,965	15,432,481	970,484	29.99%	28.21%	1.77%
2016	54,034,800	16,125,888	15,136,417	989,471	29.84%	28.01%	1.83%
2015	53,809,017	16,434,698	15,254,150	1,180,548	30.54%	28.35%	2.19%
2014	52,108,400	15,934,383	14,711,667	1,222,716	30.58%	28.23%	2.35%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

Los jóvenes representaron cerca de un 30% del total de la Población Económicamente Activa, es decir, cerca de 16.6 millones de jóvenes, tanto ocupados como desocupados. La tasa de ocupación de los jóvenes respecto a la PEA es prácticamente la misma, alrededor de un 28%, al igual que su tasa de desocupación cercana a un 2% (esto quiere decir que la tasa de desocupación de los jóvenes aporta un 2% al total de la tasa de desocupación nacional, que es de un 3.6%). Estos datos son relevantes ya que nos indican un efecto poco significativo en los niveles de ocupación de la población joven dado el incremento salarial.

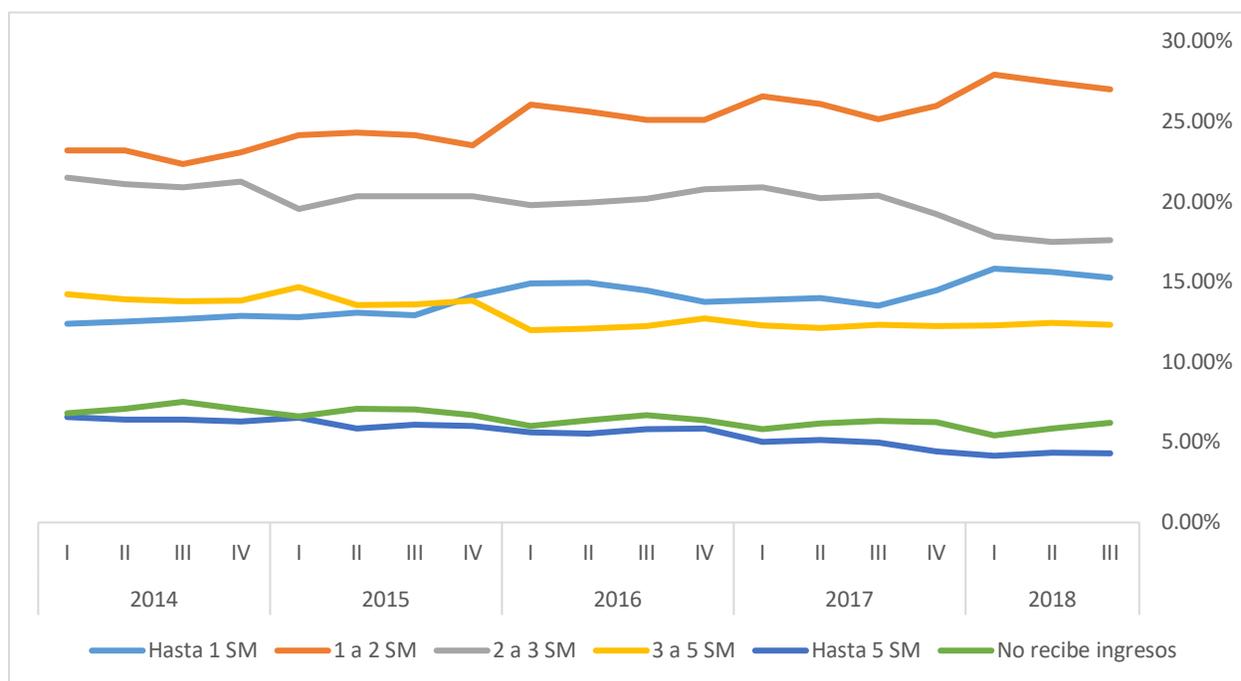
De acuerdo con el criterio de clasificación de los ingresos, la población ocupada se concentra principalmente dentro del grupo de personas que ganan entre 1 y 2 salarios mínimos, lo cual representa alrededor del 28% del total de la Población Ocupada. Es decir, la mayor parte de la Población Ocupada se encuentra trabajando en empleos de bajos ingresos. Esto es preocupante si consideramos que dentro de este rubro se

encuentran asalariados que perciben menos de \$4,500 pesos mensuales por una jornada laboral de 8 horas diarias y 6 días de trabajo a la semana.

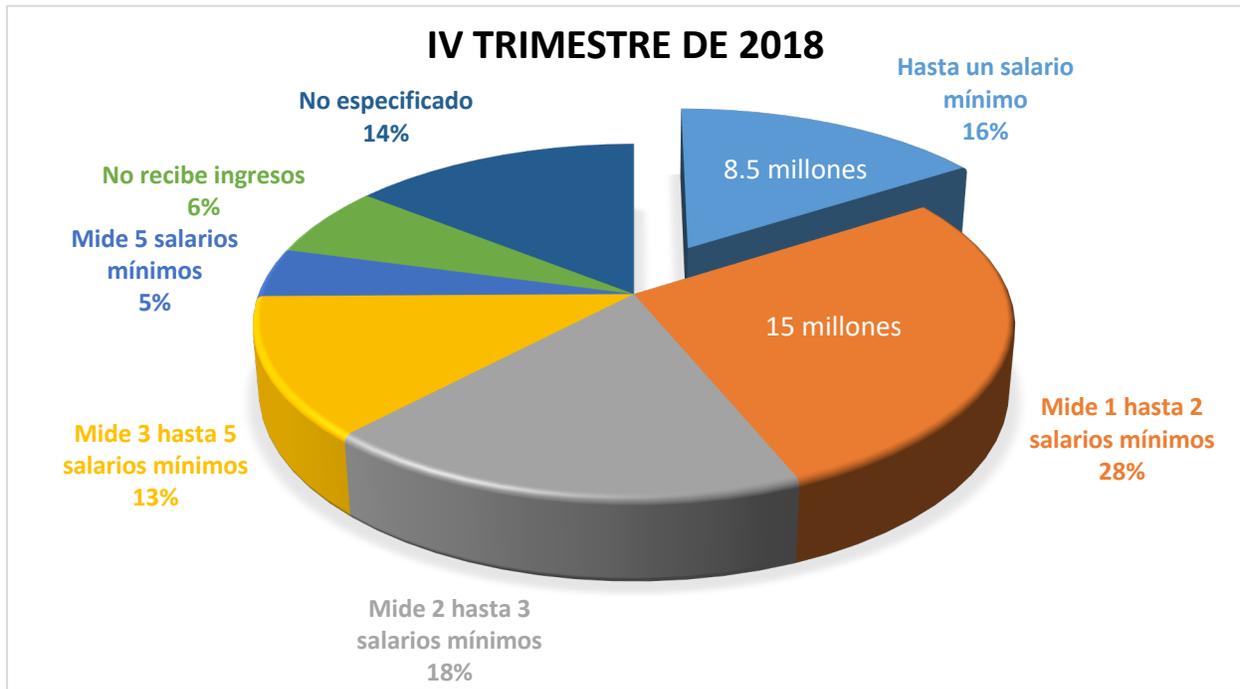
Para el cuarto trimestre de 2018, la población de “*ingresos medios*” (es decir, aquellos entre 3 y 5 salarios mínimos, y que representa un 13% de la población ocupada) registra una caída significativa, llegando a situarse por debajo de la población que sólo percibe un salario mínimo. Esto es importante, ya que, en el periodo anterior, la participación de los asalariados que percibían el salario mínimo era menor, lo cual muestra una clara señal de una recomposición en la estructura de los ingresos, incrementando los asalariados de bajos ingresos y disminuyendo los de ingresos medios.

Por otro lado, la población con más de cinco salarios mínimos, que representa tan sólo el 5% de la población ocupada, registra una ligera caída en su participación, aunque es poco probable que este sector se vea afectado por el incremento a los salarios mínimos. Esta cifra es inclusive inferior a la población que no percibe ingresos.

Gráfica 4.3.1 Tasa de Ocupación por Nivel de Ingreso en México.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENOE.

En el cuarto trimestre de 2018, la población de bajos ingresos (la cual definimos como aquellos trabajadores que ganan “Hasta 1 SM”, más los que perciben “1 y hasta 2 SM”) concentra un 44% de la población ocupada. Es decir, en estos dos grupos de remuneración se encuentran trabajando casi la de la Población Ocupada en México, lo cual representa una cifra cercana a los 23.5 millones de trabajadores. De acuerdo con la Gráfica 4.1.1, las tasas de ocupación en México presentan una tendencia positiva para los asalariados de bajos ingresos (1 SM y 1 Hasta 2 SM), especialmente la población entre 20 y 29 años de edad. Esto significa que la participación de los trabajadores de bajos ingresos dentro de la población ocupada se ha vuelto más importante.

En cuanto a la edad de la población ocupada, podemos apreciar que la mayor parte de ésta se concentra en el intervalo que va desde los 20 hasta los 49 años de edad, llegando incluso a converger para el último año. Le sigue en importancia de participación en el mercado laboral la población de 50 a 59 años, seguida por la población de 60 años y

más. La población de menor importancia es aquella comprendida entre los 15 y los 19 años de edad.

Tabla 4.3.1 La Evolución del Salario Mínimo Real.

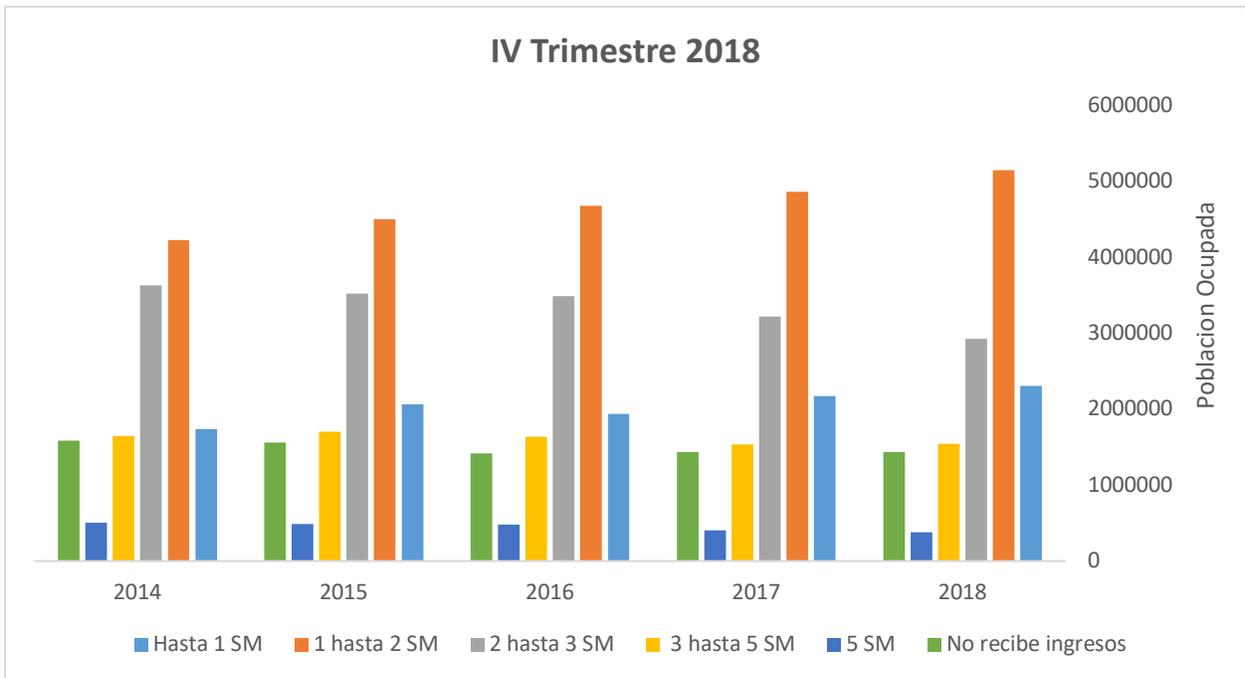
Periodo	Salario Real	Variación
2014	76.86	3%
2015	78.99	3%
2016	81.05	4%
2017	84.47	5%
2018	88.88	5%
Total de incremento en términos reales		Total de variación real del periodo
\$12.02		16%

Fuente: Deflactado con el Índice Nacional de Precios al Consumidor General.

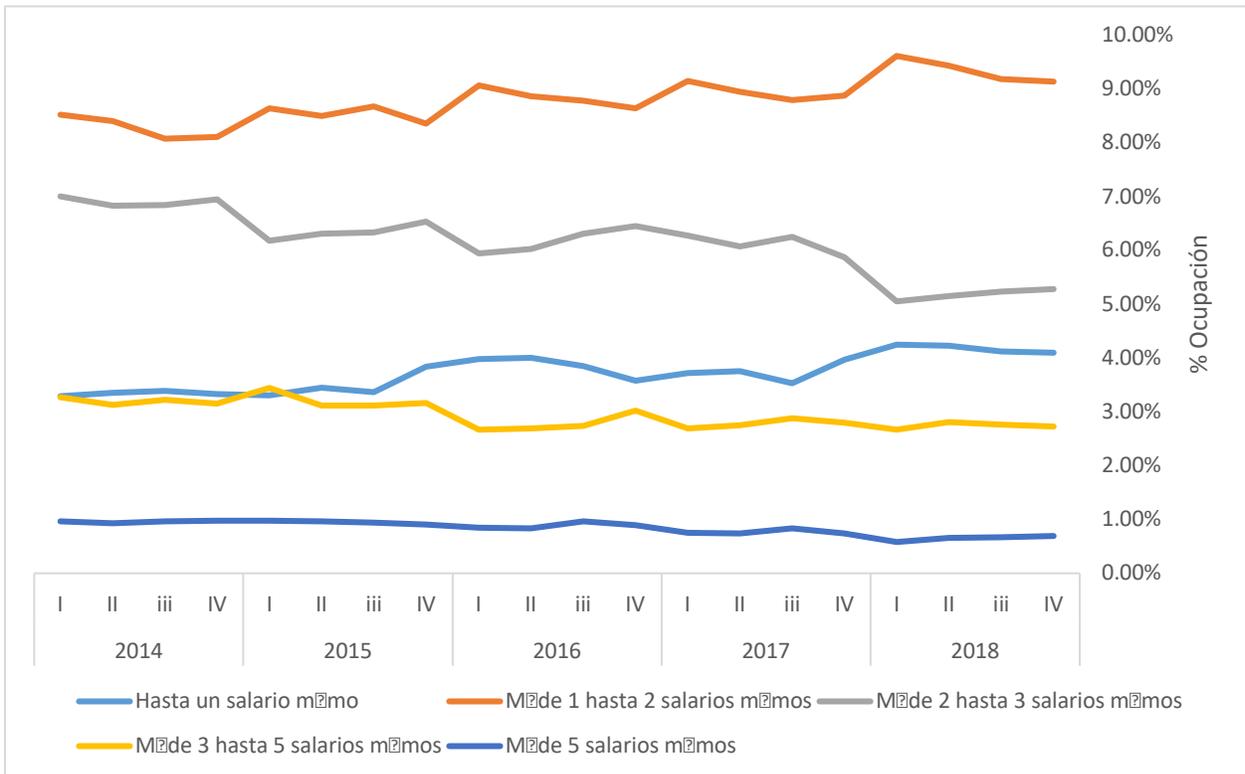
Como podemos observar, el incremento en términos reales fue del 16% para los cinco años que abarcó el periodo (si nos remontamos al 2012 la recuperación es más relevante, ya que el salario mínimo era de 62.33 pesos para la zona A), y para el cual se llevó a cabo una ligera recuperación del poder adquisitivo del salario. Por otro lado, las tasas de ocupación y desocupación de los jóvenes no registraron cambios sustanciales, y si tomamos en cuenta la disminución en la tasa de desocupación nacional, podemos asegurar que hubo una recuperación real del salario mínimo que no repercutió en las tasas de desempleo (ni en la de los jóvenes, ni en la nacional).

De acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), se elaboró una base de datos con los criterios de la población joven clasificada por los diferentes niveles de ingreso. Como se muestra en la siguiente gráfica.

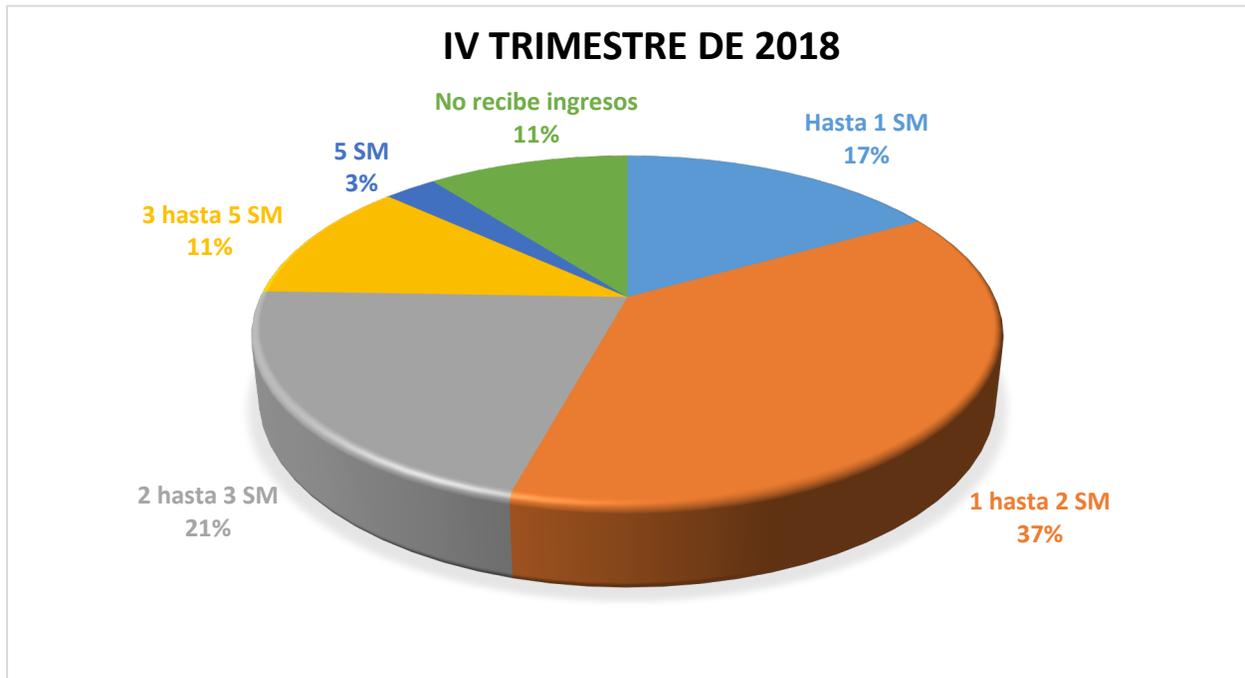
Gráfica 4.3.2. Población Joven Ocupada por Nivel de Ingreso (15 a 29 años).



Gráfica 4.3.3 Tasa de Ocupación de los Jóvenes por Nivel de Ingreso en México



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENOE.



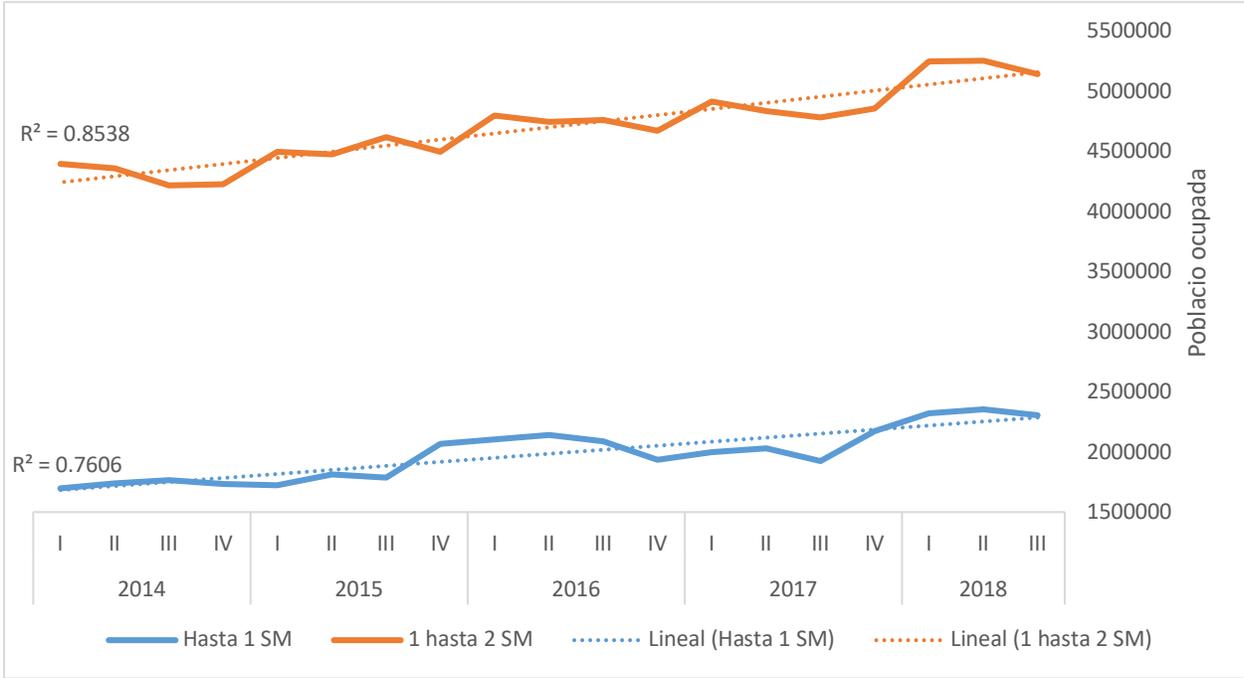
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

Debido al incremento salarial llevado a cabo en 2014, los datos nos muestran que la población joven de bajos ingresos (es decir, aquella que percibe hasta 1 SM y de 1 hasta 2 SM) registró una tendencia positiva para el todo periodo, representado por las barras de color azul claro y naranja. Es decir, los principales afectados por el incremento al salario mínimo dentro de la población joven mostraron un incremento en su nivel de ocupación, contrario a lo que se esperaría sobre el incremento salarial. Sin embargo, la población de “*ingresos medios*” (aquellos que perciben 2 y hasta 3 SM) que acapara el segundo lugar de la participación de ocupación en los jóvenes, disminuye para cada año de manera considerable. Los ingresos altos prácticamente registran la misma tendencia para el periodo.

Las conclusiones de las gráficas anteriores nos indican que el incremento al salario mínimo afecta a los trabajadores de bajos ingresos. Entendidos éstos como los trabajadores que perciben, como máximo, dos salarios mínimos. Por lo que dentro de

nuestro grupo de estudio “jóvenes” el comportamiento en el nivel de ocupación se muestra dinámico y positivo, especialmente en aquella proporción de asalariados de bajos ingresos (Jóvenes de bajos ingresos), y los cuales son los que ven afectado directamente su remuneración con los incrementos al salario mínimo.

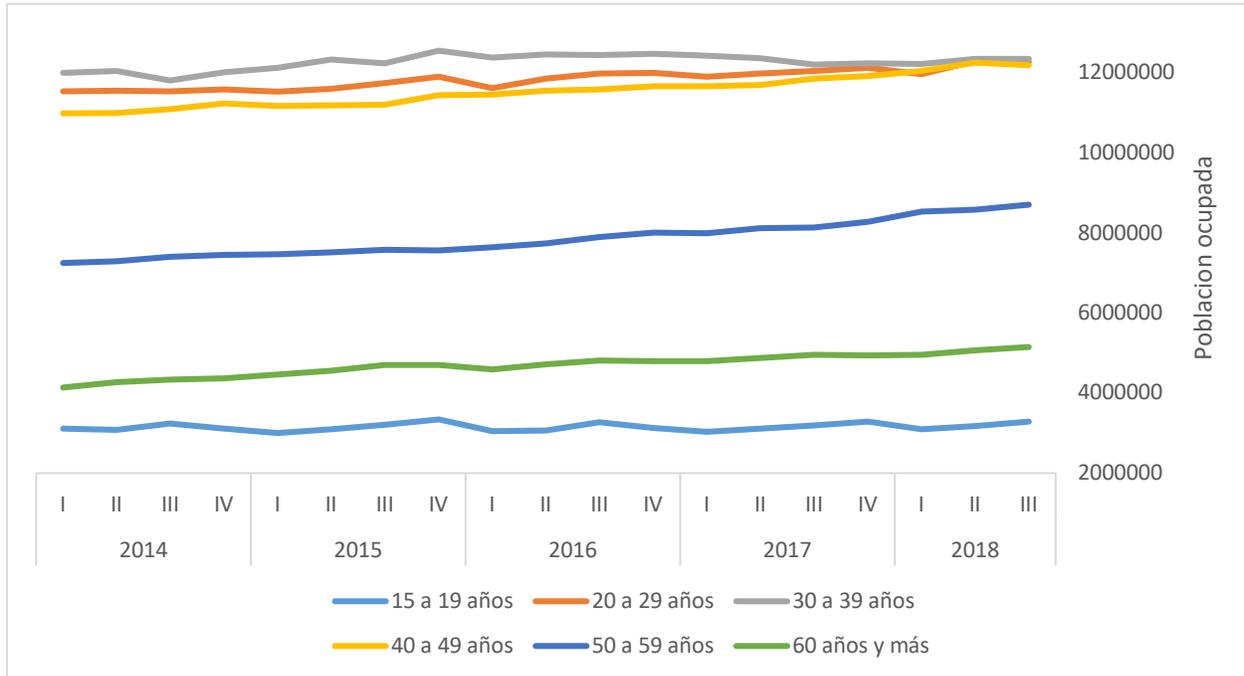
Gráfica 4.3.4. Población Joven de Bajos Ingresos (15 a 29 años).



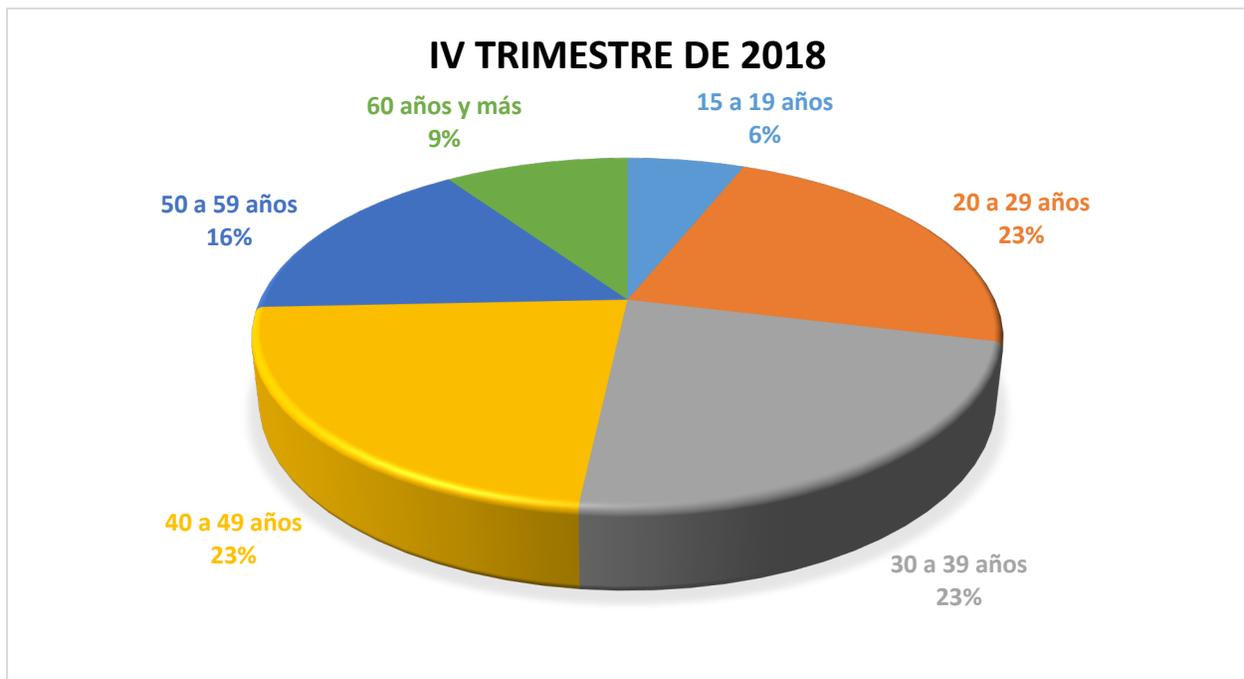
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENOE.

A partir de 2014 con el incremento al salario mínimo, la población joven de bajos ingresos muestra un mayor nivel de ocupación. Esto quiere decir que la población joven se ha estado absorbiendo a la PEA a pesar de ser más costoso su trabajo, por lo que los efectos en el empleo han sido poco significativos.

Gráfica 4.3.5. Población Ocupada por Grupos de Edad.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.



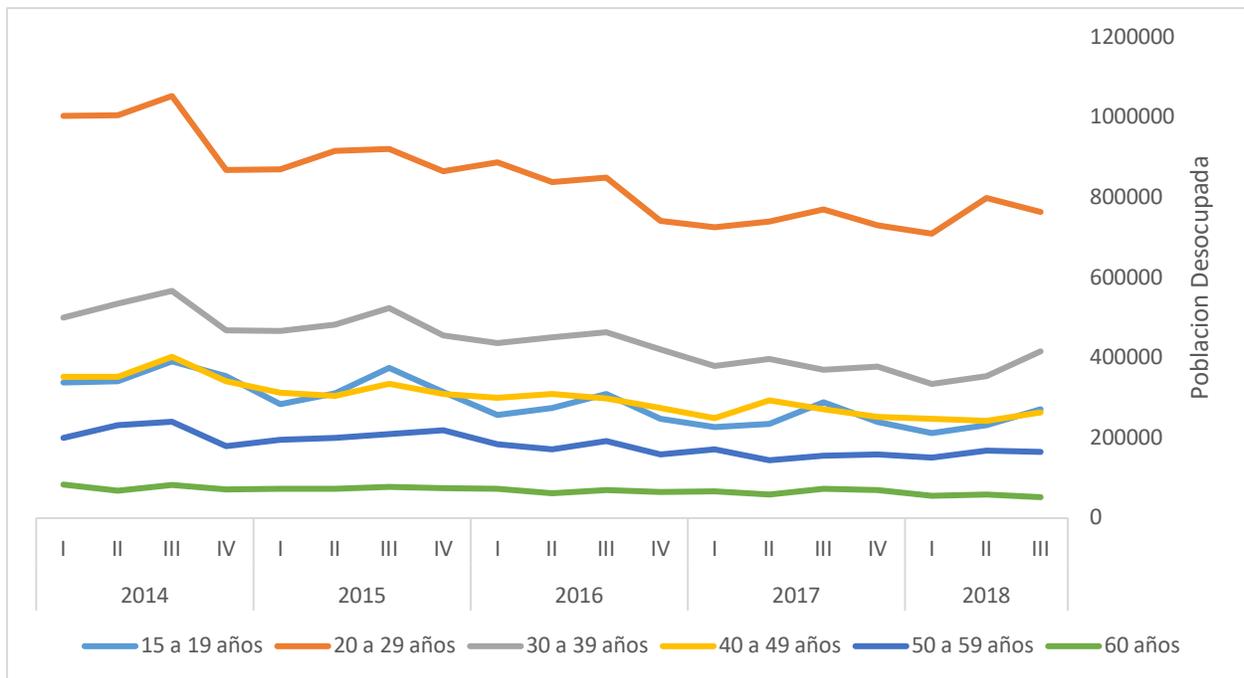
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

La población en edad de retiro (aquella de 60 años y más), presenta un aumento de participación en el mercado laboral a lo largo de todo el periodo de estudio. Esto puede ser explicado por la necesidad de reincorporarse al trabajo a pesar de estar en edad de jubilación, debido a las condiciones de la economía nacional.

La población joven (aquella entre los 15 y 29 años de edad) representa un porcentaje importante del total de la población ocupada, alrededor de un 29%.

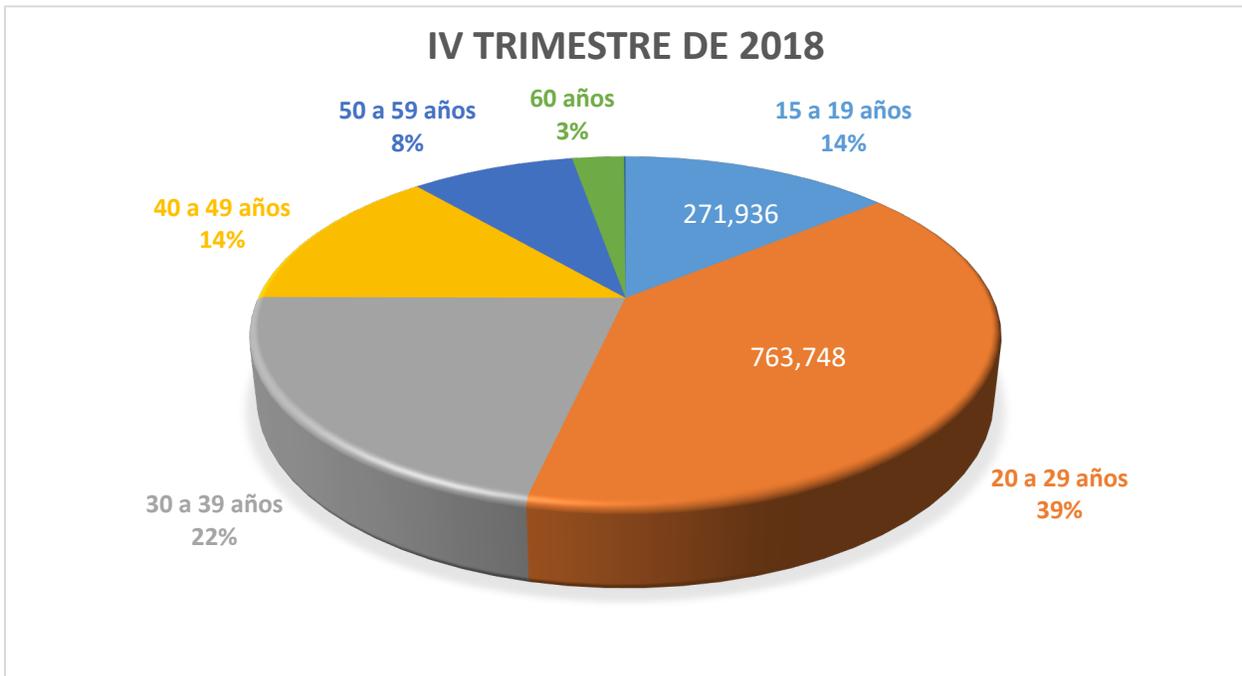
Por otro lado, los datos de la población desocupada muestran una caída y una clara tendencia a la baja en todos los grupos de edad para el periodo de análisis. Sin embargo, para el último trimestre se aprecia una ligera reversión de la tendencia, incrementando ligeramente la desocupación en cinco de los seis grupos de edad estudiados.

Gráfica 4.3.5. Población Desocupada por Grupos de Edad.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

Gráfica 4.3.6. Tasa de Desocupación en los Jóvenes (15 a 29 años)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

La población desocupada en general muestra una tendencia negativa, lo cual es un signo positivo de inserción del mercado laboral de la población ocupada. La caída es más representativa en el grupo que va de los 20 a los 29 años, y es mucho más modesta o casi nula para la población de 60 años y más. Para la población más joven de la muestra (de 15 a 19 años) la caída es poca pero real.

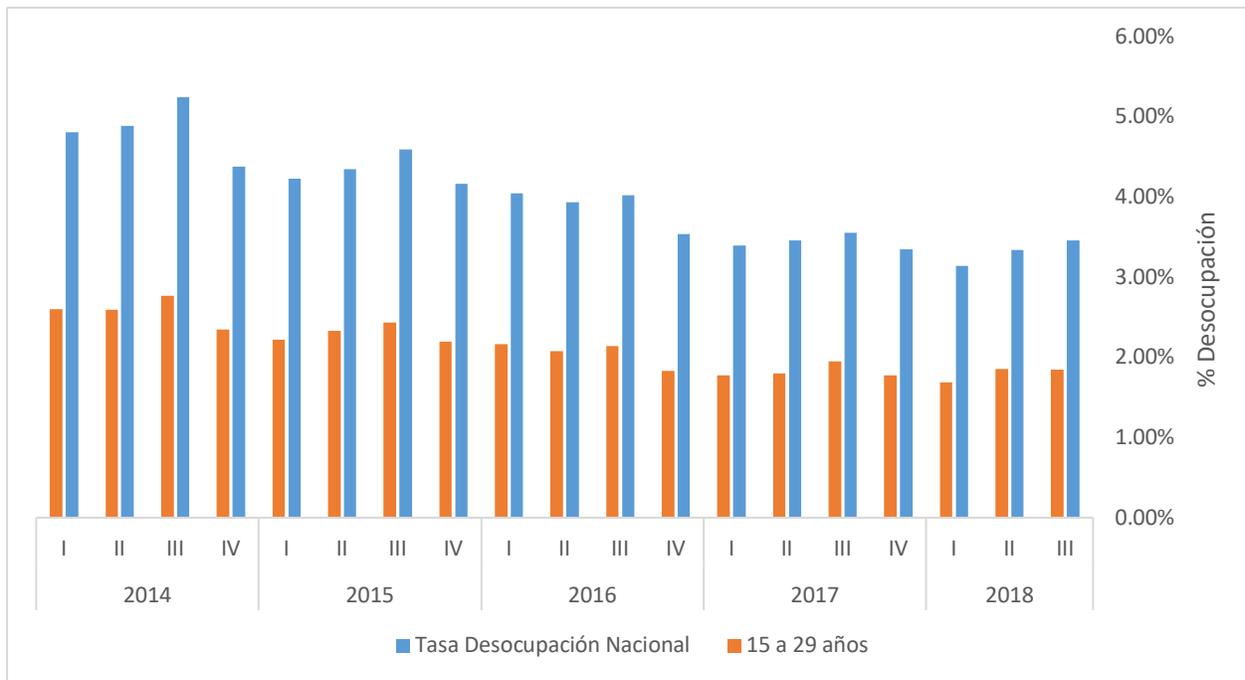
Por otro lado, si observamos las tasas de variación (la población desocupada y su evolución respecto a la PEA) encontramos que la población joven (15 a 29 años) ha tenido una tendencia casi constante para todo el periodo, a pesar de la pronunciada volatilidad en cada uno de los trimestres. Para los jóvenes de la primera gráfica, la mayor tasa de desocupación se situó en el IV trimestre de 2014, representando casi el 16% respecto a la población desocupada. Por otro lado, para el 2018 cayó algunos puntos porcentuales casi llegando al 12%; aquellos jóvenes entre 20 y 29 años de edad (gráfica naranja), se muestra mayor variación en el comportamiento de sus tasas de desocupación, aunque para el último trimestre de 2018 se aprecia una caída pronunciada en la desocupación, situándose cercano al 37%, una diferencia notable si observamos que, al principio de la serie, ésta se situaba cercano al 45% del total de la población desocupada.

Como ya mencionamos, la tasa de desocupación nacional ha disminuido a lo largo del periodo, al igual que la tasa de desocupación de los jóvenes, ubicándose en 1.8% para el tercer trimestre de 2018, la disminución fue importante si consideramos que para el primer trimestre de 2014 (periodo de mayor desocupación de la serie), la desocupación se ubicaba en un 2.60% como porcentaje de la PEA. Esto representa una reducción en términos reales de un 44% en la tasa de desocupación de los jóvenes para respecto a la tasa de desocupación del último trimestre de 2018.

Tal como indica el apartado (B) de la gráfica, la tasa de desocupación de los jóvenes se ha reducido de manera considerable para el periodo 2014-2018, en sintonía con la reducción de la tasa nacional. en la tasa de desocupación nacional representa el mayor porcentaje, alrededor de un 1.8%, para el tercer trimestre de 2018. Esto significa que una reducción en la tasa de desempleo de los jóvenes impacta de manera proporcionalmente

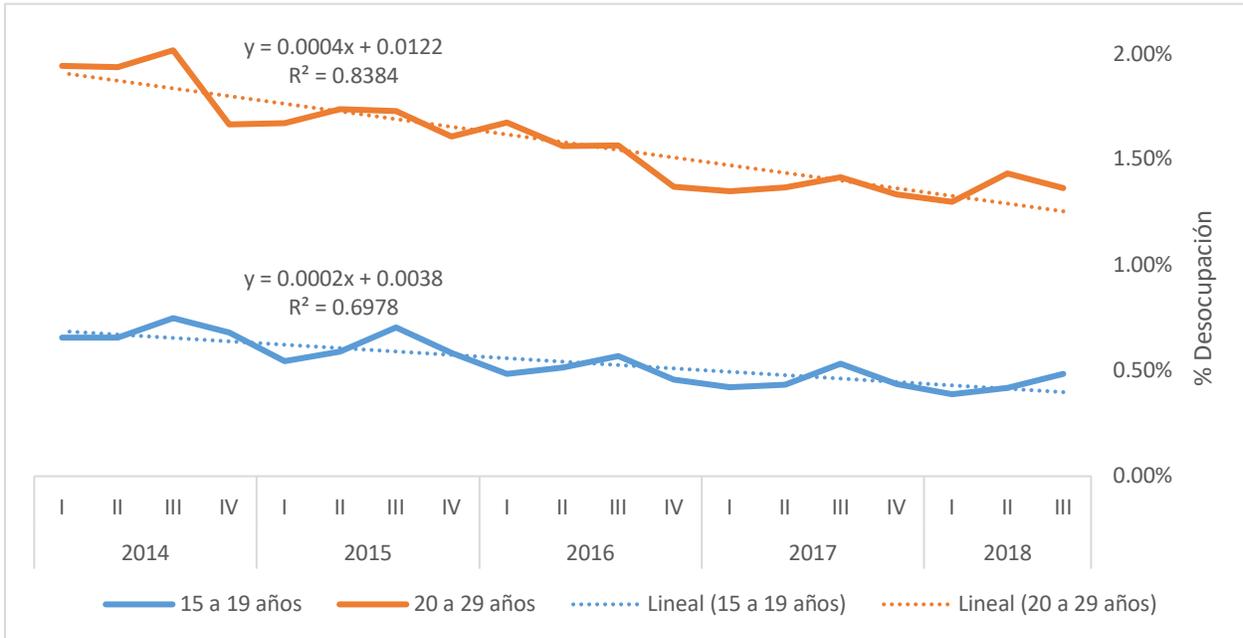
mayor a la tasa nacional que los demás grupos de edad, al ser su participación mayor dentro de ésta.

Gráfica 4.3.7. Tasa de Desocupación de los Jóvenes vs Tasa de Desocupación Nacional.



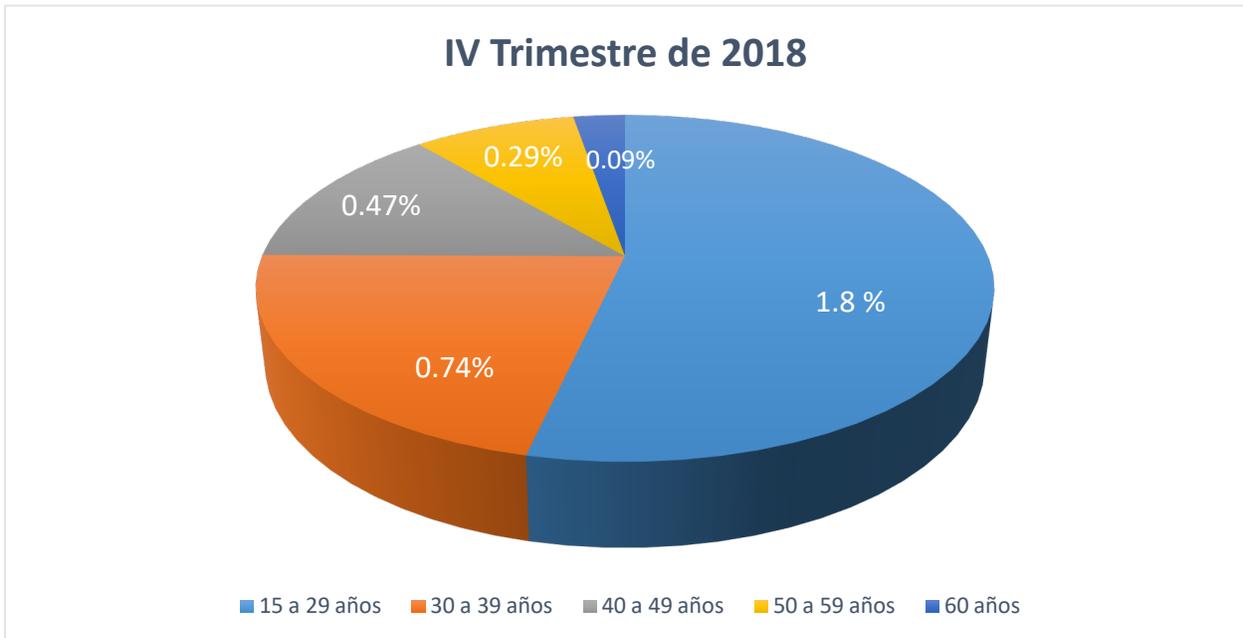
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

(A) Tasa de Desocupación de los Jóvenes (15 a 29 años)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

(B) Tasa de Desocupación Nacional por Grupos de Edad.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

La tasa de desocupación de los jóvenes representa un 52% de la tasa nacional, es decir, poco más de la mitad del desempleo proviene de la tasa juvenil del 1.8%. Esto es importante para la reducción del desempleo, ya que entre más rápido se construya empleo para aquellos sectores que tienen un peso mayor en la desocupación nacional se contribuye a reducir de manera más efectiva el desempleo. Esto sería posible si se generan empleos entre los jóvenes de 15 a 29 años, al igual que entre la población ocupada comprendida entre los 30 y 39 años de edad, que representarían de manera combinada un significativo 2.59%, de una tasa nacional del 3.46%; es decir, un 78.8% de la tasa de desocupación nacional.

4.4 El Cálculo de la Tasa de Desempleo en México.

4.4.1. ¿Por qué la tasa de desempleo es tan baja en México? ¿INEGI tiene una metodología equivocada y subestima este indicador?

Sin lugar a dudas, resulta contra intuitivo que INEGI publique tasas de desocupación tan bajas, cuando experimentamos las condiciones laborales tan precarias día con día. Sin embargo, como dice Heat (2012:86), es importante entender que la tasa de desempleo no es un indicador directo del bienestar de la población, solo es una situación particular del mercado laboral de un país que, refleja fortalezas en ciertas áreas, pero deficiencias en otras, las cuales no son menos importantes. El problema, de acuerdo con éste macroeconomista, radica en que no se entiende bien el concepto y la definición de desempleo, llegando a considerar algunos analistas, de manera burda, que las mediciones de INEGI se encuentran sesgadas por cuestiones políticas, o ideológicas, y no entienden que la pobreza y el desempleo son fenómenos distintos.

Debido a la constante crítica sobre la metodología de INEGI de considerar como persona empleada a aquellos trabajadores que laboran, aunque sea una sola hora a la semana, el *Bureau of Labor Statistics* de Estados Unidos realizó un estudio para redefinir los criterios utilizados en la clasificación de los indicadores laborales. Sin embargo, a pesar

de incrementar 1.5% la tasa de desempleo en México, ésta todavía se encontraba por debajo de la de Estados Unidos, al igual que la de muchos otros países desarrollados, como Japón y Luxemburgo. Por otro lado, es bien sabido que en Estados Unidos existe una correlación inversa y alta entre la escolarización y la tasa de desocupación, a diferencia de México donde la correlación es positiva. Éste elemento, la pobreza, explica que la tasa de desocupación sea menor en México, ya que las personas de menores ingresos, es decir, aquellos que no tienen riqueza acumulada, no pueden darse el privilegio de estar desempleados por periodos prolongados de tiempo, por lo que estarán dispuestos a aceptar el empleo que sea, por el salario que sea. En México existen más de 50 millones de pobres, los cuales tienen necesariamente que trabajar para subsistir. Sumado a esto, la economía norteamericana absorbe gran parte de trabajadores de bajos ingresos por la migración ilegal, especialmente aquellos trabajadores con baja escolarización, lo cual contribuye a reducir nuestra tasa de desempleo interna. Heath (2012: 92-94)

Resulta difícil entender de manera intuitiva, que entre más pobre sea una región o entidad, menor será su tasa de desempleo. En México la tasa de desempleo es más baja en zonas menos urbanizadas y más pobres, como Chiapas (2.5%), Guerrero (1.6%) y Oaxaca (1.7%)³⁸. La razón es que, si eres pobre y no tienes mucha educación, estarás dispuesto a emplearte prácticamente en cualquier actividad remunerada, sin importar si el salario es de subsistencia. La persona en situación de pobreza extrema no se puede dar el lujo de permanecer desempleada por mucho tiempo, por el contrario, entre más educación tiene la población, mayores son las aspiraciones y menos la disposición de aceptar un empleo que no se ajuste a las aspiraciones salariales o capacidades técnicas adquiridas durante el proceso formativo. Por ende, dado que México tiene una gran cantidad de pobres, la tasa de desempleo es muy baja. Sin embargo, esto no refleja el nivel de informalidad, el cual es inherente a una región con mucha pobreza, así como las condiciones críticas del empleo. En pocas palabras, en México casi todos trabajan, pero

³⁸ Inegi: Series unificadas. Datos trimestrales

en condiciones muy precarias, con salarios muy bajos y sin prestaciones de ley, Heat (2012).

Como podemos ver, la metodología para el cálculo del desempleo en México no está subestimada, o mal calculada, sino que las características estructurales del mercado laboral son muy peculiares, pero no por ello menos importantes. Nuestro problema es el alto nivel de informalidad y los salarios tan bajos, no el desempleo. Si imaginamos una economía con ocupación plena, pero con empleos cuyas remuneraciones no alcanzan a cubrir los umbrales mínimos de pobreza, la situación de bienestar social sería incluso mucho peor que en una economía con una tasa de desempleo más elevada, pero con mayores salarios y prestaciones sociales. La respuesta radica en las características estructurales del mercado laboral mexicano.

CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES GENERALES

5.1. LOS JÓVENES Y LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO LABORAL MEXICANO.

5.1.1 *¿Qué nos dice la evidencia empírica?*

La evidencia internacional citada en éste trabajo de investigación tiene como motivo acercarnos al debate que se ha suscitado en las últimas décadas debido al incremento del salario mínimo sobre los trabajadores de bajos ingresos. El trabajo de Card y Krueger (1994) fue el primero que puso sobre la mesa evidencia que apuntaba a contradecir los efectos y el funcionamiento tradicional de los mercados laborales, iniciando el debate y abriendo investigaciones a favor y en contra de ésta postura. A pesar de existir trabajos que obtienen resultados contradictorios, y que son realizados en economías con características estructurales muy diferentes, en general, los resultados en países desarrollados encuentran evidencia poco significativa sobre el nivel de empleo, hasta cierto punto de incremento en el salario. Para las investigaciones realizadas en México; Campos, Santillán y Esquivel (2015) no encuentran efectos significativos en ninguna de las tres zonas donde se llevó a cabo el incremento al salario con la homologación de las zonas geográficas, y, por el contrario se redujo la probabilidad de transitar hacia la informalidad, incrementando la probabilidad de los asalariados para insertarse a un empleo formal, posiblemente debido al costo de oportunidad más elevado que representa estar fuera de la formalidad con un salario mayor.

5.1.2 *¿Qué nos dice la teoría?*

La teoría neoclásica tradicional nos haría suponer que el incremento al salario mínimo (por decreto) ocasionaría un desequilibrio en el mercado, con un nivel de salario más alto, acompañado de un nivel de empleo menor. Sin embargo, el modelo neoclásico es demasiado simplificador y no toma en cuenta incentivos sobre la productividad de los trabajadores que podrían originarse con un salario mayor, o el costo de oportunidad más elevado que representa para un trabajador ser despedido ante la dificultad de encontrar

un empleo nuevamente. Por otro lado, existirían explicaciones alternativas que explicarían esta situación, como la existencia de canales de ajuste en mejoras internas de eficiencia dentro de las empresas, la aceptación de un menor margen de utilidad de las empresas, disminución de gastos de publicidad o contratación, o un uso más eficiente de los recursos para evitar modificar el nivel de empleo y absorber el incremento en los costos. Los mercados donde operan monopsonios ofrecen una explicación convincente donde el incremento en el salario puede ocasionar un incremento en el nivel de contratación y de empleo, ya que el ingreso marginal de la empresa incrementa al incrementar el personal contratado. Ésta situación puede no ser tan descabellada si asumimos que las industrias que utilizan o contratan trabajadores que perciben el salario mínimo son pocas, concentradas en el sector agropecuario y de baja o nula calificación, y las cuales pueden operar de manera monopsonica (muchos quieren empleo y sólo existe una o unas pocas empresas que lo contratan), haciendo caer artificialmente los salarios mínimos. En una situación de ésta naturaleza, un incremento al salario induce a las empresas a contratar más personal para maximizar sus ganancias. Del argumento teórico anterior se desprende la conclusión de que el salario mínimo no tiene repercusiones en el nivel de empleo o en el nivel de precios de una economía cuando éste no se encuentra en su nivel de equilibrio, de tal forma que incrementos al salario cuando se parte de una base inferior al nivel de mercado producirán efectos positivos sobre el mercado laboral, hasta el punto donde el equilibrio es alcanzado, en ese punto opera el funcionamiento del modelo neoclásico, ocasionándose un desequilibrio que lleva a una disminución del empleo si el salario sigue incrementando. Esto es bastante posible si recordamos el nivel tan bajo en el que se encuentra actualmente el salario real, la pérdida histórica en su poder adquisitivo y el hecho evidente de que ningún trabajador podría sobrevivir de manera digna con un salario tan ridículamente bajo, ni siquiera el mismo, ya no tomando en cuenta que mantenga a una familia, conformada por esposa e hijos.

5.1.3 ¿Qué nos dice la dinámica histórica del salario?

El salario mínimo alcanzó su punto más alto en los años setentas, de hecho, es posible que el salario estuviera incluso por encima de su nivel de mercado. El salario era tan elevado debido a que posterior a la etapa revolucionaria en México emergieron gobiernos altamente nacionalistas y estatistas, los cuales consideraban que el aparato burocrático emanado del Estado debía regir gran parte de las decisiones de política económica que se tomaban en el país, el Estado debía garantizar el bienestar de la población mediante el empleo, seguridad social, prestaciones laborales, y evidentemente, salarios elevados para los trabajadores. El desarrollo estabilizador de la época se caracterizó por un crecimiento sostenido acompañado de una estabilidad de precios. En realidad fue un periodo de oro del capitalismo y no una circunstancia una política económica eficiente por parte de los gobiernos mexicanos³⁹. El modelo entró en crisis debido a muchas razones, una de ellas fue que no se generó una industria propia de bienes de capital, ni existió un desarrollo tecnológico considerable durante el auge económico, no existió una reforma fiscal que contribuyera a reducir la dependencia de los ingresos petroleros y de esta manera incrementar la recaudación para financiar inteligentemente programas e inversión en infraestructura. El coeficiente de endeudamiento como proporción del Producto Interno Bruto incremento de manera alarmante al final del periodo y sumado al incrementó en las tasas de interés de Estados Unidos, la deuda se hizo incosteable en México y gran parte de América Latina.

La crisis de la deuda surgida a partir de 1980 y la necesidad urgente de recuperar la estabilidad de precios orillaron a la mayoría de las economías latinoamericanas a dar un viraje en el manejo y conducción de la política económica interna. Es decir, se implementaron medidas de ajuste estructural para hacer frente a la crisis. El salario fue una herramienta de anclaje que se deprimió significativamente para poder reducir la inflación que, predominada en nuestro país y la mayoría de países latinoamericanos, se procuró recuperar la estabilidad a costa del poder adquisitivo del salario, sufriendo las

³⁹ Para mayor información del periodo revisar Reflexiones de una Época, Antonio Ortiz Mena, FCE 1988.

consecuencias del ajuste estructural la población más pobre y marginada de México. Una vez superada la crisis y recuperada la estabilidad, las economías optaron por una política de recuperación del salario mínimo, sin embargo, México no lo hizo. La conclusión histórica nos indica que la causa del debilitamiento del salario real en México fue debido a un cambio de política y a un ajuste macroeconómico para recuperar la estabilidad perdida con la crisis, se utilizó el salario como una variable de ajuste y contención inflacionaria para hacer frente a la crisis y que una vez superada ésta, ésta política se mantuvo, completamente en divorcio de la dinámica de la productividad.

El argumento de los funcionarios del Banco de México y el Gobierno Federal para no incrementar el poder adquisitivo del salario es que es inflacionario, ya que debe ir acompañado de un incremento en los niveles de productividad. Esto es cierto sin duda, pero debemos tener en cuenta que a pesar de que en México existe un problema de estancamiento en los niveles de productividad, históricamente los datos nos indican que la productividad, aunque ha crecido poco (y se ha estancado en varios periodos), ha crecido, y esto no tiene justificación teórica si pensamos que los salarios no sólo no crecieron, sino que se deprimieron a casi el 70% de su valor durante la época dorada del capitalismo mexicano.

5.1.5 ¿Qué nos dicen los datos del mercado laboral mexicano para los jóvenes?

Los datos de Inegi nos confirman que la tasa de desocupación ha ido a la baja en lo que va del periodo de estudio, llegando a situarse en unos niveles históricamente bajos y cercanos al 3.5% para el cuarto trimestre de 2018. Esto nos lleva a concluir que el incremento que ha experimentado el salario debido a las propuestas de recuperación en México ha sido inexistente, ya que la tasa de desocupación ha ido cayendo mientras el salario se recupera progresivamente.

Por otro lado, para los jóvenes en México, en sintonía con las cifras nacionales, la población ocupada ha ido en ascenso acompañada de una disminución en valores

absolutos de la población desocupada. Sin embargo, si analizamos las tasas, las cuales son mucho más representativas (ya que son indicadores que varían con respecto a una cantidad) es en este caso la PEA, las cifras nos indican un comportamiento muy volátil, pero con una tendencia constante para el periodo. Es decir, de acuerdo con los datos, no se observaron cambios de tendencia o incrementos importantes en las tasas de desocupación que puedan indicar un cambio de tendencia en respuesta al incremento al salario mínimo en la población más joven.

5.2. Resultados

Como se venía observando por expertos y como resultado de la propuesta de recuperación del salario mínimo llevada a cabo en 2012, el incremento en el salario mínimo no tuvo repercusiones a nivel nacional, y dentro de la población joven podemos concluir que se mantuvieron los mismos niveles de empleo ante la mejora ligera en los salarios reales, esto nos lo indica el comportamiento en las tasas de empleo (alcista) y desempleo (a la baja), así como la mejora del salario real para el periodo. Esto es indicativo de que el salario tiene un amplio margen de mejora, ya que no se encuentra en su nivel de mercado, además de que se fortalecería el mercado interno y el crecimiento económico.

Aunque no es representativo de ésta investigación, la inflación en febrero de 2019 se situó en un 3.9%, disminuyendo respecto a enero de 2019 (4.3%) y diciembre del año pasado (4.83%). Esto no es indicativo de que el salario puede incrementarse de manera arbitraria, pero sí, de que existe margen para incrementarlo hasta su nivel de mercado, aproximándose un poco más a la canasta básica que establece el Coneval.

La parte positiva dentro del análisis hasta ahora expuesto es que observamos la menor tasa de desocupación desde la crisis de 2009. Sin embargo, esto convive con la generación de empleo de remuneraciones precarias. La Población ocupada que gana más de cinco salarios mínimos apenas representa poco más de medio millón de

personas, dentro un universo de 52 millones de personas ocupadas, lo cual nos habla de que la mayor parte de la generación de empleos en México es aquel que paga menos de 5 mil pesos al mes. Es decir, logramos abatir la desocupación, pero en función de empleos precarios. Por otro lado, la precariedad del empleo en México se encuentra asociada a la informalidad, alrededor del 57% de la Población Ocupada se encuentra en la informalidad, representando más de 30 millones de mexicanos sin prestaciones ni seguridad social, es decir, que no existe ningún vínculo legal que relacione al trabajador con su empleador.

Como dijimos anteriormente, la tasa de desocupación tan baja que prevalece en México no es sinónimo de mejoras en el bienestar de la población, solo responde a características estructurales del mercado laboral mexicano, donde nuestro problema es la informalidad, las condiciones precarias del empleo y los bajos salarios.

Una gran parte de los jóvenes en México trabajan en empleos de bajos ingresos (y de la población ocupada en general), incrementar el salario de manera responsable ayudaría a mejorar no sólo las condiciones de vida de los jóvenes que perciben estas remuneraciones, también de sus familias, donde muchas veces todos los integrantes deben trabajar para subsistir mediante la suma de los ingresos de sus miembros. La población joven que presiona el mercado laboral es un parte importante de la PEA, los cuales demandamos mejores empleos, más remunerados y en condiciones mínimas de subsistencia.

Sin lugar a dudas, la productividad es un elemento central para la recuperación gradual y sostenida de los salarios, pero la alternativa no es una política macroeconómica de contención inflacionaria por la vía salarial, la cual, junto con la baja acumulación de capital y el crecimiento exponencial de la informalidad en el mercado laboral (sector de

muy baja productividad), ha propiciado que la productividad de la economía se mantenga estancada⁴⁰.

BIBLIOGRAFÍA.

- Ashenfelter, Orley & Farber, Henry & Ransom, Michael. (2010). Modern Models of Monopsony in Labor Markets: A Brief Survey. Princeton University.
- Campos Vásquez, R. (2015). El Salario Mínimo y El Empleo: Evidencia Internacional y Posibles Impactos Para El Caso Mexicano. Economía Unam, Vol. 12(36), pp.90-106.
- Campos Vásquez, Raymundo. "El salario mínimo y el empleo: Evidencia internacional y posibles impactos para el caso mexicano". Economía UNAM. 2015, vol.12, n.36.
- Campos, R., Esquivel, G. y A. Santillán. 2015. El impacto del salario mínimo en los ingresos y el empleo en México". Serie Estudios y Perspectivas No 162. Sede Subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México.
- Card, D. 1992. "Using Regional Variation in Wages to Measure the Effects of the Federal Minimum Wage." Industrial and Labor Relations Review, vol. 46, no. 1, pp. 22-37.
- Card, D. And K. Krueger, 1994. "Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania." American Economic Review, vol. 48, no. 4, pp. 772- 793.
- Coneval (2017). La Evolución de la Pobreza 2010-2016. Informe, Ciudad de México.
- Consejo Económico y Social de la Ciudad de México (CES, 2015), "Del Salario Mínimo al Salario Digno". Ciudad de México.

⁴⁰ Para mayor información sobre el estancamiento económico y de la productividad en México revisar: Ros Boch, Jaime. Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México. México: El Colegio de México, UNAM,

- Diario Oficial de la Federación (DOF) (1988). Salarios mínimos Generales y Profesionales que estarán vigentes a partir de 1o de marzo de 1988. Disponible en http://www.dof.gob.mx/copias_cert.php?acc=ajaxPaginas&paginas=1-125&seccion=UNICA&edicion=203599&ed=MATUTINO&fecha=29/02/1988
- Doucouliagos, Hristos & Stanley, T. (2009). Publication Selection Bias in Minimum-Wage Research? A Meta-Regression Analysis. *British Journal of Industrial Relations*. 47. 406-428.
- Dube, A., Lester, M. and M. Reich. 2010. "Minimum Wage Effects Across State Borders: Estimates Using Contiguous Counties." *Review of Economics and Statistics*, vol. 92, no. 4, pp. 945-964.
- Mommsen, Wolfgang Sobre el surgimiento de la obra póstuma de Max Weber "Economía y sociedad. Sociología". *Estudios Sociológicos*. 2014, XXXII (96), 709-766.
- Espino, Salvador, Katzkowicz, Pedetti y Querejeta, (2018). "Minimum Wage Effects. Evidence for Domestic Workers in Uruguay By Using a Density Discontinuity Approach". *Partnership For Economic Policy (PEP)*.
- Esquivel, G. (2010). De la inestabilidad macroeconómica al estancamiento estabilizador: el papel del diseño y la conducción de la política económica. En N. C. Lustig, *Crecimiento económico y equidad; vol 9 (págs. 35-77)* México: el Colegio de México.
- Fercherand, J. F. (2014). *Labour: an Heterodox Approach*. Basingstoke, GBR: Palgrave Macmillan.
- Groisman, F. 2012. "Salario mínimo y empleo en Argentina" en *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, Año 6, vol. 11, 9-47. Conicet y Universidad de Buenos Aires.
- Grossman, Jonathan. *Fair Labor Standards Act of 1938: Maximum Struggle for a Minimum Wage*. U.S. Dept. Of Labor.
- Grupo de expertos (2014), "Política de recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal: Propuesta para un acuerdo Nacional". Ciudad de México. Agosto 2014.

- JEVONS, William Stanley (1871, 1a edición; 1879, 2a edición): La teoría de la economía política; versión en español sobre la 2a edición de Ediciones Pirámide, S.A., Madrid, 1998.
- Khamis, M. 2008. "Does the Minimum Wage Have a Higher Impact on the Informal than on the Formal Labor Market? Evidence from Quasi-Experiments." Discussion Papers Series IZA DP No 3911. Institute for the Study of Labor. Bonn, Germany.
- Lemos, S. 2004. "Minimum Wage Policy and Employment Effects: Evidence from Brazil." Discussion Paper Series IZA DP No 1069. Institute for the Study of Labor. Véase en <http://ftp.iza.org/dp1069.pdf>
- Lemos, S. 2009. "Minimum wage effects in a developing country". Labour Economics Elsevier, vol. 16(2), pages 224 – 237, April.
- Manning, A. 2003. "Monopsony in Motion: imperfect competition in labour markets". Princeton University Press.
- Marinakis, Andrés y Juan Jacobo Velasco (2006), "¿Para qué sirve el salario mínimo?", OII. Ginebra: Naciones Unidas.
- McConnell, Campbell R. Brue, Stanley L. Macpherson, David A (2007). Economía Laboral. McGraw-Hill. Madrid, España.
- Moira Wilson (1994) "Efficiency wages and unemployment," CPES Online Archive. Disponible en: <http://cpes.org.uk/om/items/show/213>.
- Moreno-Brid, Juan Carlos; Ros-Bosch, Jaime (2010). Desarrollo y Crecimiento de la Economía Mexicana. Una Perspectiva Histórica. México: Fondo de Cultura Económica.
- Moreno, Juan Martín (2015). Salarios de eficiencia y salario mínimo. Una revisión de la literatura. World Bank: Washington, DC. Mimeo.
- Neumark, D. and W. Wascher. 2008. "Minimum Wages." Cambridge, MA: The MIT Press.
- Rebitzer, James & Taylor, Lowell. (1991). The Consequences of Minimum Wage Laws: Some New Theoretical Ideas. Journal of Public Economics. 56. 245-255.
- Reyes-Hernández, Miguel Santiago (2011). Análisis Político. "Los Salarios en México". México, D.F. Friedrich Ebert Stiftung.

- Schmitt, J. (2013). "Why Does the Minimum Wage Have No Discernible Effect on Employment", Center for Economic and Policy Reserch.
- Schmitt, J. 2013. "Why Does The Minimum Wage Have No Discernible Effect on Employment". Center For Economic And Policy Reserch.
- Shapiro.C. y Stiglitz, J. (1984): "Equilibrium Unemployment as Worker Discipline Device", American Economic Review, vol 74 junio pp. 619-627.
- Smith, Adam (1958). Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones. México, FCE.
- Weber, Max (2014). Economía y sociedad. 3ª ed. México: FCE.
- Wolfson, P. and D. Belman. "What Does the Minimum Wage Do?" Kalamazoo, MI: Upjohn Institute for Employment Research.
- Zavodny, M. (2000). "The Effect of Minimum Wage on Employment and Hours." Labour Economics 7(6): 729–50.
- Bray, J. R. (2013), 'Reflections on the evolution of the minimum wage in australia: options for the future'.
- Diario Oficial de la Federación (DOF) (2012), Ley Federal del Trabajo, 30 de noviembre.