



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

---

FACULTAD ECONOMÍA

**Efectos del incremento del  
salario mínimo del 2019,  
sobre la composición del  
empleo en México: Una  
perspectiva regional**

**TESIS**

**Para obtener el título de  
Licenciada en Economía**

**PRESENTA**

**Castillo Escamilla Fabiola Alejandra**



**DIRECTOR DE TESIS**

**Dr. Samuel Ortiz Velásquez**

Ciudad Universitaria, CD.MX. 2023.



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## **Agradecimientos**

*Me siento sumamente agradecida con mi familia por apoyarme en mi sueño de estudiar economía en esta honorable universidad. Agradezco sus noches en vela, comenzando por aquella madrugada en que me enteré que fui seleccionada, y emocionada desperté a todos en casa. Valoro todo el esfuerzo y sacrificio al que se enfrentaron con el fin de apoyar mis estudios, y facilitarme el proceso buscando alojamiento cercano a la universidad.*

*Aprecio el cariño con el que mi mamá Edith Escamilla, me acompañó en todas esas idas a la facultad, con el fin de no dejarme sola; admiro la fuerza de mi padre Alfredo Castillo, por no dejarse vencer y estar ahí para vernos triunfar; sé que no fue fácil para los dos, pero nunca titubearon en el camino hacia el cumplimiento de este sueño. Agradezco las palabras de aliento de mi hermana Karen, quien me demostró que todo es posible y llega a su debido tiempo; así como los gestos de cariño, risas que llenaron de calidez mi corazón en tiempos difíciles, y el apoyo tan especial que me brindó mi pequeña hermana Daniela.*

*Fueron mi motor a lo largo de la carrera, y sin ellos la culminación de esta etapa no hubiera sido posible.*

*Agradezco a mis amigos de la universidad, Ana y Andrés, por apoyarme en este proceso y hacer mis días más luminosos. No sé a dónde nos lleve la vida, si nos vuelva a unir o nos separe, pero marcaron esta etapa que recordaré con cariño.*

*A mi asesor, el Dr. Samuel Ortiz, por su paciencia, comprensión y compromiso, admiro su dedicación como docente, y se convirtió en un ejemplo para mí de todo lo que un profesionalista debe ser.*

*Finalmente, esta fue una investigación realizada gracias al Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT), de la UNAM, con clave PE301822 “Propuesta didáctica para la enseñanza de la asignatura Inversión Extranjera Directa y Propiedad Intelectual en la modalidad a distancia y mixta”. Agradezco a la DGAPA-UNAM por la beca recibida.*

<b>Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo 1: Discusión Teórica .....</b>	<b>6</b>
1.1 Salarios de eficiencia .....	6
1.2. Mercado Laboral Segmentado.....	7
1.3. Relación entre salario y empleo para los neoclásicos .....	9
1.4. Salario mínimo y el ciclo económico .....	11
1.5. Estructuralismo Latinoamericano .....	17
1.6. Oferta ilimitada de mano de obra.....	23
1.7. Conclusiones del Capítulo 1.....	25
<b>Capítulo 2: Evidencia Empírica de Terceros Países .....</b>	<b>29</b>
2.1. Estados Unidos.....	30
2.2. España.....	34
2.3.Colombia.....	35
2.4. Brasil.....	38
2.5. Argentina .....	40
2.6. Conclusiones del capítulo 2 .....	43
<b>Capítulo 3: Impacto del incremento del salario mínimo en el empleo en México .....</b>	<b>46</b>
3.1. Breve historia del salario mínimo en México .....	47
3.2.Revisión de la literatura empírica para el caso de México.....	53
3.2.1. Revisión de la literatura empírica para la relación salario mínimo- empleo .....	54
3.2.2. Bibliografía para la relación salario mínimo- efecto faro- inflación .....	59
3.2.3. Conclusión de la revisión bibliográfica para el caso de México .....	61
3.3. Ejercicio empírico.....	63
3.4. Conclusión del Capítulo 3.....	75
<b>Conclusiones finales .....</b>	<b>80</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>86</b>
<b>Anexo .....</b>	<b>92</b>

## **Introducción**

En un contexto marcado por la implementación de diversas reformas para estimular el crecimiento económico, tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994), la estrategia de Metas de Inflación por parte del Banco de México (2001), y la creación de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (2006), se tiene que, si bien lograron crear estabilidad macroeconómica, la economía no repuntó, en contra de lo postulado por la teoría ortodoxa<sup>1</sup> (Esquivel, 2010).

Para mejorar esta situación, e incentivar el crecimiento económico nacional, en el año 2019 se efectuaron una serie de medidas, entre ellas el aumento del salario mínimo en la Región Fronteriza Norte (RFN) y en el resto del país (zona salarial A), pasando de 88.36 a 176.72 pesos MNX en la RFN, y a 102.68 pesos en de la zona A; con el fin de recuperar el poder adquisitivo del salario mínimo, combatir la violencia, atenuar los flujos migratorios hacia Estados Unidos, fomentar la inversión, la productividad y el empleo (Diario Oficial de la Federación, 2018).

Es evidente que hay diferencias a nivel regional, siendo las divergencias entre la RFN y la región sur las más notables, ya que la naturaleza de sus actividades productivas, así como su PIB per cápita, son sumamente diferentes, aunado a que la ubicación de la primera le otorga beneficios adicionales.

Poco se habla de los matices que guarda la zona centro respecto al norte y sur del país; cabe recordar que la región centro no es homogénea, pues al analizar su ingreso por habitante, nos percatamos que hay estados privilegiados, como la Ciudad de México (CDMX), Querétaro y Aguascalientes, que coexisten con entidades menos favorecidas, como Tlaxcala, Michoacán e Hidalgo. El privilegio de los estados céntricos en cuestión es mayor cuando se le compara con los estados con menor ingreso del país, es decir, Guerrero, Oaxaca y Chiapas.

En el presente trabajo denominaremos “estados céntricos” a la CDMX, Querétaro y Aguascalientes, “estados del sur” a Guerrero, Oaxaca y Chiapas, y “zona norte” a Nuevo León, Coahuila y Baja California, tomando como base el PIB per cápita, que es sumamente

---

<sup>1</sup> La teoría ortodoxa, sostiene que la estabilidad macroeconómica-que se manifiesta en una inflación baja, un tipo de cambio no volátil, un déficit fiscal reducido, y equilibrio en balanza de pagos-, tienden a detonar el crecimiento económico

elevado para el centro y norte, y bajo para el sur (ver Anexo A.1). Por otro lado, se toma el nivel del PIB per cápita como un primer indicador de desarrollo económico.

La evidencia empírica, sugiere que la dinámica del producto, el monto de flujos de IED, la concentración de la actividad económica en un determinado sector, y el nivel de escolaridad, influyen en el grado de informalidad de un país o región (Ibarra & Acuña & Espejo, 2021). A estas variables, se les pueden adicionar, el salario mínimo, la productividad, y la tasa de crecimiento de la PEA. Si bien estos elementos tienen relación con el nivel de informalidad, también se encuentran ligadas al nivel de empleo formal.

Para mostrar la desigualdad entre regiones, se tiene que, de acuerdo con datos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), para el 2018, el coeficiente de GINI, fue igual o mayor a 0.48 en todos los estados del sur, siendo 0.49 el promedio regional. Salvo la CDMX, los estados céntricos se mantienen por debajo de 0.45, comportándose como el dato nacional. La zona norte reporta un promedio de 0.42, inferior al 0.47 reportado a nivel nacional (ver Anexo A.2).

Aunado a lo anterior, de acuerdo con datos de la misma institución, para 2020, Chiapas, Guerrero y Oaxaca, fueron las entidades que contaron con los municipios con mayor porcentaje de población en situación de pobreza, en tanto que, los municipios con menor porcentaje de población en esta situación se ubicaron en Nuevo León y Ciudad de México (CONEVAL, 2021).

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en el 2019, la zona sur contribuyó en mayor medida al PIB del sector primario nacional, con una participación de 2.67%, por encima del 1.13 y 2.02% de la región centro y norte, respectivamente. La aportación al sector terciario nacional fue superior para la región centro, con 9.04%, por encima del 1.59 y 4.29 de la zona sur y norte. En tanto, la contribución al sector secundario fue superior para el norte del país, con 6.29%, superando el 0.92 y 3.44% de la región sur y centro (ver Anexo A.3).

En cuanto a la participación de la IED captada en manufactura, respecto del total de la IED percibida por estado, en el acumulado del 2007 al 2019, es mayor al 62% en todos los estados del norte y céntricos, a excepción de la Ciudad de México, que, en cambio, es aquel que captó

más IED en servicios financieros y de seguros, con 28.23%. En promedio, la participación de la IED en la manufactura global fue de 66.74% en la zona norte, 57.95% en el centro, y 31.08% en el sur, para el periodo en cuestión (ver Anexo A.4).

Estos datos son reveladores, al haber una relación estrecha entre el nivel de la IED percibida, (en especial en el sector manufacturero) y el nivel de empleo formal, donde comúnmente operan las multinacionales, que contratan (y subcontratan) personal en varias etapas de la producción (Ibarra & Acuña & Espejo, 2021).

Cabe mencionar que también se observan diferencias en el Índice de Marginación (IM). De acuerdo con datos del Consejo Nacional de Población (CONAPO), para el 2015 fue “bajo” para los estados céntricos, salvo para la CDMX, que reportó un índice “muy bajo”, al igual que los estados de la zona norte; caso contrario al sur que reportó un IM “muy alto”. Este índice es un reflejo de las divergencias entre regiones, y de la situación laboral, pues un IM “muy alto” indica que el desempleo es elevado, y la situación laboral precaria (ver Anexo A.5).

Aunado a ello, de acuerdo con datos del INEGI, la tasa de informalidad promedio reportada para los estados del sur, fue de 78.39%, considerablemente superior al 56.35% nacional, en tanto que el promedio para los estados céntricos fue de 43.78%, mayor al 36.47% de la zona norte (ver Anexo A.6).

No está de más recordar que el aumento del salario mínimo se aplica suponiendo que todos los trabajadores laboran en las mismas circunstancias, cuando en la realidad, las condiciones, remuneración y naturaleza del trabajo, así como la calificación de la mano de obra son sumamente diferentes entre regiones, y por ende, la capacidad de alcanzar los objetivos anteriormente mencionados, es distinta.

Conocer el impacto del incremento del salario mínimo efectuado en el 2019, puede proporcionarnos un precedente para el caso de futuros incrementos salariales, lo que es sumamente relevante en el contexto actual, dado que la presente administración se encuentra

comprometida con la mejora a la retribución del trabajo, es decir, por la defensa del trabajo digno (DOF, 2020).<sup>2</sup>

Por ello, el objetivo principal de la tesis es hacer un análisis comparativo a nivel regional, es decir, entre la zona centro, norte y sur, para conocer cómo el incremento del salario mínimo efectuado desde el 2019 ha impactado en la composición del empleo.

Los objetivos particulares consisten en: i) conocer diferentes perspectivas teóricas y empíricas sobre el efecto del aumento del salario mínimo en el empleo; ii) determinar si se dio un cambio significativo en el nivel de empleo formal entre regiones; y iii) conocer los determinantes del empleo en las tres regiones de estudio.

Se sostiene como hipótesis que mientras la región centro y norte no vieron cambios drásticos en su composición de empleo, la región sur resultó negativamente afectada. En específico, el trabajo sostiene que: i) un incremento del SM puede tener efectos diferenciados, de tal forma que los países con un menor nivel de ingreso por habitante se verán negativamente afectados en relación a los países de mayor ingreso por habitante; además ii) las regiones centro y norte operan con altos niveles de inversión, y cuentan con un elevado nivel de industrialización, lo que contribuye a que la ocupación formal se eleve con el incremento salarial efectuado en 2019; iii) estas entidades cuentan con una contraparte, la región sur, que guarda un menor nivel de inversión e industrialización, con relación a la zona norte y centro; además posee una actividad económica menos diversa, y aunque su salario es inferior con relación al norte, el incremento del mínimo en 2019 generó una caída en la ocupación formal.

El trabajo se divide en cuatro capítulos: el primero abordará cuestiones teóricas referentes al impacto de un aumento del salario mínimo sobre el nivel de empleo. Nos adentraremos en el modelo competitivo del mercado de trabajo sujeto a distintos supuestos; abordaremos la perspectiva de desempleo estructural planteada por el estructuralismo latinoamericano, con el fin de observar sus características, a qué conclusiones llegan, e inferir en qué contextos pueden ser aplicables. Al respecto, el trabajo se orienta por el enfoque de heterogeneidad

---

<sup>2</sup> Por trabajo digno se debe entender al empleo donde se respeten los derechos humanos fijados en la Constitución, y que se encuentra sujeto a las leyes laborales nacionales, es decir, que se desenvuelven en el sector formal, por lo que gozan de seguridad social. También implica la percepción de un ingreso que garantice la satisfacción de las necesidades de un(a) jefe(a) de familia. (DOF, 2020).

estructural de la CEPAL, en específico, lo referente al subempleo estructural, debido a que la estructura centro- periferia característica del sistema capitalista, tiende a reproducirse a escala subnacional. Si bien es complicado que se diluya la desigualdad entre polos, representados en este caso por la región centro/norte y sur del país, es necesario atenuarla, para mejorar el nivel de vida de la población.

En el capítulo dos se expondrá la experiencia de países desarrollados y subdesarrollados (de América Latina), para corroborar qué perspectiva teórica explica mejor su comportamiento; también se evaluará cómo impactaron las alzas salariales al nivel de empleo y si se observan diferencias importantes relacionadas al distinto nivel de desarrollo.

En el apartado tres se hará una revisión de literatura empírica para México; y se evaluará cómo la medida de incremento salarial efectuada en el 2019 afectó la composición del empleo en la zona centro, norte y sur del país, mediante la obtención de datos estadísticos. Para cumplir con los objetivos y validar las hipótesis, emplearemos datos provenientes de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), de la Secretaría de Economía, del Banco Mundial, de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI), del Consejo Nacional de Población (CONAPO), y del Banco de México. Se efectuó un análisis estadístico evaluando diversas variables en nivel y expresadas en índice (2013=100), con el fin de observar su comportamiento y verificar el cumplimiento de la segunda y tercera hipótesis. También se realizó análisis de causalidad y panel tradicional de efectos fijos, con variables destiladas de la literatura teórica y empírica, tales como el salario mínimo (Shapiro & Stiglitz, 1984; Gramlich, 1976; Mincer, 1976; Agénor, 2005; Card & Krueger, 1993; Neumark & Wascher, 1992); el PIB per cápita (Ibarra & Acuña & Espejo, 2001); industrialización (Ibarra & Acuña & Espejo, 2001); y la calificación de la mano de obra (Núñez & Bonilla, 2001; Bell, 1995; Martínez González, 2018). Ello con el fin de determinar los elementos de mayor peso detrás de los cambios en la estructura del empleo.

El último capítulo presenta las conclusiones.

## Capítulo 1: Discusión Teórica

Este capítulo tiene por objetivo mostrar la perspectiva de diversos autores respecto al impacto del incremento del salario mínimo sobre el nivel de empleo, y/o la estructura del mismo. Se observará que algunas opiniones son compatibles, e incluso complementarias, a pesar de que difieran en algunos supuestos. Es importante mencionar que hay premisas que se mantienen, como la inexistencia de un mercado de capitales, y de instituciones que impidan la libre movilidad entre sectores, así como la presencia de una dotación fija de fuerza de trabajo.

### 1.1 Salarios de eficiencia

Shapiro & Stiglitz (1984), suponen que las compañías empleadoras, al igual que la mano de obra, son homogéneas, es decir, todos los trabajadores están igualmente calificados. También consideran la existencia de desempleo involuntario, que es aquel que se produce cuando la mano de obra desea trabajar, pero no logra encontrar empleo en ningún sector.

Sostienen que el salario está directamente relacionado con la productividad laboral, también denominada eficiencia. Lo que significa que un incremento del salario mínimo funge como incentivo para que los trabajadores produzcan más bajo las mismas circunstancias<sup>3</sup>, al gozar de un mayor poder adquisitivo, y el temor de observar que hay más despidos por la contracción de la demanda de trabajo, motivan a no eludir<sup>4</sup>. (Shapiro & Stiglitz, 1984).

Hay factores que pueden disminuir el temor al desempleo y con ello la eficiencia, por ejemplo, los seguros de desempleo, razón por la que las empresas buscan pagar salarios más altos, para orillar a los trabajadores a no eludir. (Shapiro & Stiglitz, 1984). Existen otros elementos que pueden incrementar la eficiencia, sin necesidad de incrementar el salario mínimo, como la imposición de castigos, siendo el descuento de horas pagadas un ejemplo; o se pueden otorgar otros incentivos, como bonificaciones; e inclusive se pueden plantear metas y elaborar estrategias con el fin de mejorar la productividad de los asalariados.

---

<sup>3</sup> Dicha afirmación no está exenta de críticas, pues si el trabajador puede desear trabajar menos si sabe que su salario es el mínimo, y que no puede percibir menos que este, de ser así, inclusive podría verse tentado a demandar al empleador.

<sup>4</sup> No eludir implica que el trabajador no se esforzará menos de lo habitual. (Shapiro & Stiglitz, 1984)

Para Shapiro y Stiglitz, un incremento en el salario mínimo genera un aumento del desempleo involuntario, que se ve compensado por la mayor eficiencia de los obreros y la disminución en los costos de supervisión<sup>5</sup>. Si bien el análisis de estos autores nos proporciona un acercamiento a lo que sucedería en el mercado laboral, este se limita al análisis del sector formal, y cabe recordar que en la mayoría de las economías, particularmente la de países en desarrollo, coexisten dos sectores: el formal y el informal.

Gramlich sí efectúa una división de sectores: uno cubierto, donde es aplicable el salario mínimo, y otro descubierto. Para él, un incremento del salario mínimo genera una menor demanda de mano de obra en el sector cubierto, que ocasiona un aumento de oferta laboral en el sector descubierto, y presiona al salario de esta área a la baja, hasta que la oferta iguala a la demanda. (Gramlich, 1976).

Por otro lado, Mincer contempla la posibilidad de que los salarios en el sector no cubierto se mantengan por encima del nivel de equilibrio, debido a que el desempleo no es transitorio, sino permanente (Mincer, 1976). Habrá trabajadores que prefieran mantenerse desocupados a la espera de una oportunidad de laborar en el sector cubierto, conllevando a que el desempleo pueda ser voluntario.

Pese a la reducción de supuestos, Mincer llega a conclusiones similares a las revisadas con anterioridad: un incremento del salario mínimo implica una disminución en la demanda de trabajo en el sector cubierto y un aumento del empleo en el sector no cubierto, la diferencia radica en que el desempleo voluntario y permanente harán que el salario en este segundo sector no baje al nivel que tendría si el desempleo fuera transitorio.

## **1.2. Mercado Laboral Segmentado**

Pierre- Richard Agénor parte de tres supuestos principales: Los mercados laborales son segmentados, en el mismo coexisten dos sectores: formal e informal, y son heterogéneos. La segmentación de los mercados laborales implica que trabajadores con igual capacidad y calificación, perciben salarios distintos; en consecuencia, en una situación de equilibrio dentro del mercado de trabajo, es posible que haya mano de obra que desee trabajar y no

---

<sup>5</sup> Los costos de supervisión, son los egresos a los que incurre la empresa con el fin de revisar si los trabajadores eluden o no.

pueda hacerlo, por lo que el empleo tenderá a concentrarse en un solo segmento (Agénor, 2005).

La cualidad de heterogéneo se debe a que hay trabajadores calificados y no calificados, lo que en apariencia puede contradecir al primer punto, de modo que no está de más mencionar que puede darse el caso donde un trabajador calificado desee trabajar en el sector formal de la economía y no pueda hacerlo, incluso si cumple con todas las características requeridas para el puesto, presionándolo a refugiarse en la informalidad, donde percibirá un ingreso inferior.

El salario mínimo es inaplicable dentro del sector informal, dada su naturaleza, pero sí es válido en el sector formal, fungiendo como referencia para las retribuciones de los trabajadores no calificados (Agénor, 2005). Siendo estos últimos los más afectados por la política de incremento de las percepciones mínimas, convirtiéndolos en los más propensos a recurrir a la informalidad.

Para el autor, el sector informal urbano engloba a aquellas personas que laboran por cuenta propia y tienen escasa calificación (por ejemplo, profesiones como taxistas o carpinteros), o se trata de pequeñas empresas con capacidad limitada de acceso a los mercados de crédito, y que producen u ofrecen bienes y servicios usualmente no comercializables. En contraposición, el sector urbano formal contempla a las medianas y grandes empresas que producen u ofrecen bienes y servicios tanto comercializables como no comercializables, y emplean a trabajadores dotados de ciertas habilidades, mediante un contrato (Agénor, 2005).

El autor parte de un escenario dónde los salarios en el sector informal son flexibles, es decir, se ajustan a la oferta y demanda de trabajo; y los salarios en el sector formal dependen del nivel de calificación: mientras a la mano de obra no calificada se le paga el salario mínimo (fijado por el gobierno), a la calificada se le asigna un salario que dependerá de la función de optimización de la empresa (Agénor, 2005).

Un incremento en el salario mínimo implica un aumento de costos para las empresas del sector formal, por lo que deciden reducir la demanda de mano de obra<sup>6</sup>, y recortar personal,

---

<sup>6</sup> La caída de la demanda laboral en el sector formal se ve amortiguada por la disminución del salario de eficiencia.

mismo que puede migrar al mercado laboral informal, aumentando la oferta de trabajo y deprimiendo los salarios en este sector, que procede a acentuar su demanda de trabajo, llegando a un equilibrio en el mercado laboral con un menor nivel de ingreso (Agénor, 2005).

Suponiendo que parte de la mano de obra calificada decida permanecer desempleada, al considerar que puede resultar más beneficiada si espera a encontrar una mejor oportunidad laboral, se tiene que un incremento del salario mínimo tiene los mismos efectos sobre el empleo informal, ya que el personal no calificado buscará refugiarse ahí; al tiempo que los trabajadores calificados, en espera de una oportunidad más satisfactoria, se acumularán, limitando la probabilidad de encontrar un empleo (Agénor, 2005).

Aunque se llegan a conclusiones similares a las expuestas en otros apartados del este capítulo, el análisis es más complejo, y apegado a la realidad. Su mayor contribución, es que ofrece un acercamiento a lo que le ocurre a los trabajadores más afectados por el salario mínimo, es decir, la mano de obra no calificada del sector formal, que recurre al sector informal, ocasionando una caída en los salarios dentro de este rubro. También amplía el análisis al sector formal, donde no sólo se reduce la demanda de mano de obra, sino que, dado el desempleo calificado voluntario, reduce las posibilidades de entrada a este sector, fenómeno que sería interesante analizar en países desarrollados.

### **1.3. Relación entre salario y empleo para los neoclásicos**

A diferencia de la perspectiva de los salarios de eficiencia, que asocia el nivel salarial con la productividad laboral, los neoclásicos relacionan el valor monetario de los salarios con la productividad marginal del trabajo (Albano & López & Pérez & Salas & Toledo, 2007).

Para los neoclásicos un incremento del salario mínimo contrae la demanda de trabajo, y genera desempleo involuntario, sin embargo, no ahondan en cómo esta medida afecta a la “eficiencia” mencionada en el apartado anterior.

Previo a la exposición de la visión neoclásica, es conveniente recordar que para los clásicos, la disminución de la demanda de trabajo tiende a deprimir los salarios reales, reduciendo con ello los costos de producción, lo que a su vez estimula la acumulación e incrementa la tasa de ganancia. Recordemos que hay una lucha entre el capital, que presiona los salarios a la

baja, y los trabajadores, que buscan mejorar sus remuneraciones, hasta un límite superior, dado por la productividad del trabajo (Shaikh, 2022).

Si bien, los autores clásicos no abordaron explícitamente el caso de un incremento al salario mínimo, en línea con la sucesión de eventos planteada, es posible suponer que si el salario se eleva por encima de la productividad del trabajo, puede contraerse la tasa de ganancia, por lo que los demandantes de mano de obra podrían optar por no efectuar más contrataciones, agravando el desempleo.

Los neoclásicos hacen explícita la relación negativa entre la demanda de trabajo y el salario. Para ello, comienzan suponiendo que hay muchos oferentes y demandantes de mano de obra, donde los primeros buscarán maximizar su utilidad, sujeta a una restricción presupuestaria; y los demandantes buscarán hacer lo propio con sus beneficios, sujetos a restricciones tecnológicas y de mercados, siendo precio aceptantes tanto en el mercado de bienes, como de factores productivos (Albano, et al, 2007).

De acuerdo con Albano, et al (2007). En lo que respecta a la demanda de trabajo, como se mencionó, se busca la maximización de beneficios, sujeta a una función de producción, y a la dinámica de los mercados de insumos, a manera que:

$$Max_{L,K} \Pi = \text{Ingreso Total} - \text{Costo Total} = p f(L, K) - wL - rK$$

*L: Trabajo*

*K: Capital*

*\(\Pi\): Beneficios*

*p: Precio del producto de la empresa*

*f(L, K): Función de producción, también denominada restricción tecnológica*

*w: Precio del trabajo*

*r: precio del capital*

Con las condiciones de primer orden se obtiene:

$$p f_L(L, K_0) = w$$

Por lo que se contratará hasta que el salario iguale a la productividad marginal del trabajo. Esto se sostiene tanto en el corto plazo, como en el largo plazo, donde el precio y stock de capital son variables (Albano, et al, 2007).

Se espera que la competencia perfecta en el mercado laboral, iguale la oferta con la demanda de mano de obra, llegando así al pleno empleo, aunque se contempla la posibilidad de que se cree desempleo voluntario y transitorio- pues los trabajadores pueden creer que su salario es inferior a su productividad marginal-. En el caso del desempleo involuntario, este se presenta cuando se altera la flexibilidad de precios, siendo este el caso de la fijación de un salario mínimo por encima de la productividad marginal (Albano, et al, 2007).

El escenario de competencia perfecta planteado por los neoclásicos, difícilmente puede concretarse, ya que parte de supuestos muy estrictos, como suponer que los agentes son racionales, o que la mano de obra es homogénea, cuando esta cuenta con distinta calificación y cualidades físicas, mismas que pueden motivar a que reciban un trato diferenciado por parte de los empleadores. Inclusive puede darse el caso de dos trabajadores con igual calificación y características físicas, que por factores sociales (como la existencia de lazos familiares) perciban salarios distintos realizando trabajos iguales.

Además de que el salario no es el único determinante de la productividad, ya que esta también puede verse afectada por el “clima laboral”. Aunado a ello, es criticable que no se aborde el tiempo de ocio como algo complementario al trabajo, ya que es necesario para la reposición de la mano de obra (Albano, et al, 2007). Llama la atención que en el apartado referente a los salarios de eficiencia, la mano de obra trabaja lo que se le paga, mientras que para los neoclásicos (cuando no hay intervención gubernamental en materia salarial), se paga lo que se trabaja.

#### **1.4. Salario mínimo y el ciclo económico**

Kalecki considera al desempleo involuntario una característica propia del capitalismo, y a la inversión, una forma de atenuarlo, inclusive considera a este elemento, junto con las ganancias y la innovación, determinantes del ciclo económico. Sostiene que la economía no puede situarse en un estado de pleno empleo de manera permanente, al ser política y económicamente insostenible (Barrios, 2015). Al implicar un posible aumento en la

inflación, con consecuencias perjudiciales al ser capaz de provocar una crisis económica, misma que puede solucionarse con inversión.

Para comprender por qué el incremento del salario mínimo reduce el grado de monopolio, y puede llegar a ejercer presiones sobre los precios<sup>7</sup>, es necesario conocer la dinámica del ciclo económico propuesta por Kalecki (1977).

Comenzando por el ingreso nacional, se tiene que este se compone de salarios, beneficios de los inversionistas, el agregado de la reproducción del capital fijo e incremento de las existencias, y el consumo de los capitalistas y trabajadores, que a su vez se encuentra determinado por los salarios (Kalecki, 1977).

Suponiendo que las existencias se mantienen invariables durante el ciclo, se tiene que la demanda de inversión “I”, dependen negativamente del volumen de equipo de capital “K”, y positivamente de “B<sub>0</sub>” y “A”, siendo B<sub>0</sub> la parte constante del consumo de los capitalistas, y “A” la acumulación bruta, que es igual a la producción de bienes de inversión, tal que (Kalecki, 1977):

$$I = m(B_0 + A) - nK$$

Dónde “m” y “n” son coeficientes mayores a 0, e indican el grado de monopolio (Kalecki, 1977).

Durante el auge, un incremento en la demanda de inversión genera un alza en la producción de los mismos, es decir, un crecimiento de “A”; lo que retroalimenta “I”, por lo que también crece “K”, haciendo que “I” supere a las necesidades de reposición; pero llega un punto en el que “K” reduce la demanda de inversión durante la segunda parte del auge (Kalecki, 1977).

Después de ello, en la parte descendiente de la curva del ciclo económico, durante la recesión, el autor argumenta que las necesidades de reposición superan a la demanda de bienes de inversión “I”, sin embargo, “K” continúa expandiéndose porque las entregas de equipo de

---

<sup>7</sup> Cabe señalar que dichas presiones sólo aparecen cuando no hay recursos ociosos, y si la demanda agregada supera a la capacidad productiva. También se relaciona con otros factores, como los costos de producción (que engloban el precio de otros insumos además de la mano de obra), mismos que pueden verse alterados por factores externos, es decir, ligados al entorno internacional.

capital siguen creciendo. Aunado a ello, la producción de bienes de inversión “A” se reduce, contribuyendo a la caída de la demanda de bienes de inversión (Kalecki, 1977).

En la depresión, “K” sufre una reducción porque las necesidades de reposición superan las entregas de equipo de capital, sin embargo esto será temporal, puesto que durante la recuperación los pedidos de bienes de inversión aumentan, y dado que “K” no repunta instantáneamente, abre paso a un nuevo auge (Kalecki, 1977).

La relación entre el salario y el ciclo, es notable cuando suponemos que el conjunto de capitalistas opta por reducirlos con el fin de incrementar sus beneficios, y así entrar en una fase de auge, encontrándose con que esto es imposible, a causa de que si bien, en un inicio los empresarios pueden incrementar su producción- debido a que los precios se mantienen y los salarios bajan-, sus productos no serían demandados porque los trabajadores contarían con un menor poder adquisitivo, por lo que, eventualmente se acrecentará el inventario, los precios de sus productos caerán, y la relación entre precios y salarios se tornará menos atractiva (Kalecki, 1977).

Rompiendo con el supuesto de competencia perfecta, se tiene que, ante una reducción de los salarios, la secuencia de eventos sería la misma, difiriendo únicamente en que los precios de los productos se mantendrían en cierto nivel y no bajarían, a razón de un acuerdo entre cárteles, sin embargo, ante la menor demanda de sus productos, sus ingresos se contraerían (Kalecki, 1977).

Previo a la explicación de la relación entre el salario y el grado de monopolio, se tiene que este es observable en las variables “m” y “n”, que figuran en la siguiente ecuación (Kalecki, 1977):

$$p = mu + n\bar{p}$$

Dicha fórmula refleja que el precio “p” fijado por la empresa es función del costo unitario “u”, multiplicado por el coeficiente “m”, procurando que el precio “p” no sea mayor que el fijado por el promedio de las empresas " $\bar{p}$ ", y que si los costos unitarios “u” crecen, “p” tendrá un incremento proporcional al de " $\bar{p}$ ". Donde tanto “m” como “n” son mayores a 0. Dividiendo la ecuación anterior sobre el costo unitario “u”, se tiene que (Kalecki, 1977):

$$\frac{p}{u} = m + n \frac{\bar{p}}{u}$$

Entre mayor sea la abscisa, más grande será el grado de monopolio. La abscisa está representada por la ecuación (Kalecki, 1977):

$$\frac{m}{1 - n}$$

El grado de monopolio puede sufrir alteraciones por varias razones, por ejemplo, como consecuencia de un mayor gasto en publicidad, o por la acción sindical. En este último caso, cuando los sindicatos piden aumentos salariales- dada cierta relación atractiva entre utilidades y salarios-, se reducirá el margen de utilidad y el grado de monopolio (Kalecki, 1977). Es oportuna la observación de López (1999), quien hace una relectura de Kalecki, y señala que esta medida solo beneficia a los trabajadores formales, dejando desprotegidos a aquellos que laboran en el sector informal, por lo que (con esta diferenciación) no mejora la distribución del ingreso.

En línea con estas ideas, cobra validez la afirmación del autor respecto al limitado efecto de la lucha colectiva por mejores salarios sobre la distribución del ingreso, ya que la mejora de las retribuciones tendrá efectos benéficos temporales; en este sentido, una política fiscal progresiva sería más efectiva (Kalecki, 2001). López (1999) lo hace explícito al mencionar que, en países latinoamericanos como México, es esencial impulsar el crecimiento económico y el empleo mediante el gasto público financiado con impuestos de los grupos con mayores ingresos, canalizado hacia sectores clave que reciben menos atención por parte de la iniciativa privada, tal es el caso de la salud y educación.

Otra alternativa que sugiere López (1999), con base en Kalecki, es el aprovechamiento de las capacidades ociosas, de acuerdo con la siguiente ecuación de la tasa de crecimiento económico ( $r$ ):

$$r = \frac{i}{\gamma} + u - d$$

Donde " $i$ " representa a la tasa de inversión bruta, " $\gamma$ " las unidades de capital necesario para que el producto crezca una unidad, " $u$ " la proporción expresada en tantos por ciento de cuánto crece el producto cuando se hace un mayor uso de la capacidad ociosa, y " $d$ " la depreciación.

No solo las nuevas inversiones pueden detonar crecimiento y mejorar el empleo, sino también el aprovechamiento de la capacidad ociosa instalada (dados los parámetros “ $\gamma$ ” y “ $d$ ”), lo que además puede resultar menos costoso (López, 1999).

En síntesis, para Kalecki, un incremento del salario implica una disminución del grado de monopolio, así como un aumento del consumo de bienes salariales, y por ende, de la inversión (ya sea nueva o aprovechando la capacidad ociosa), acrecentando el empleo, lo que es parte de un proceso cíclico (Kalecki, 1977).

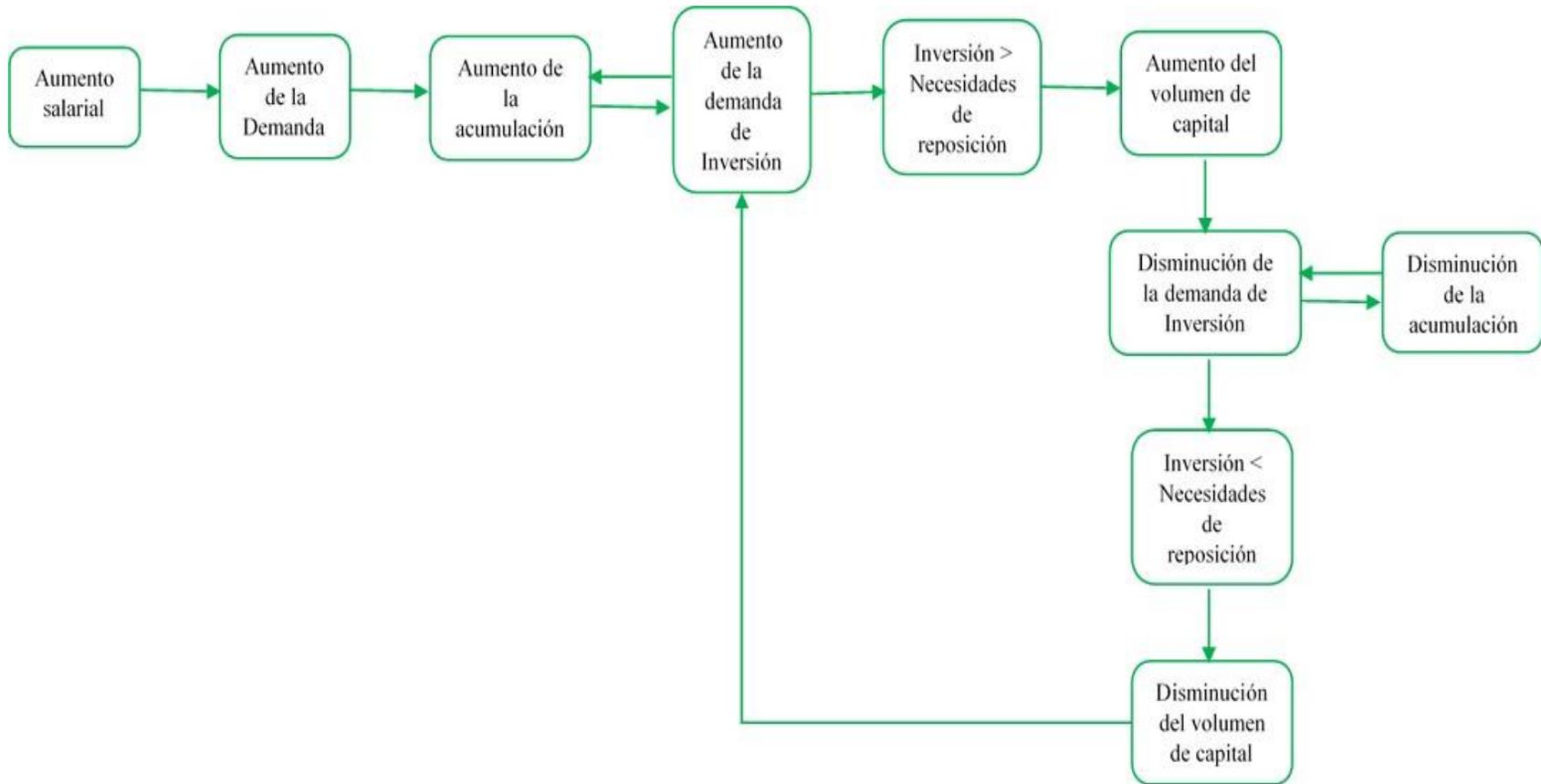
De acuerdo con Ros (2013) la “trampa de desigualdad”, es aquella situación en la que, en un intento por crecer más económicamente, se acentúa la desigualdad, misma que frena la economía, observable en un estancamiento en el lado izquierdo de la curva de Kuznets<sup>8</sup>.

Resulta interesante cómo Ros (2013) retoma los trabajos de Kalecki y Steindl, quienes sostienen que un aumento salarial no necesariamente aumenta la desigualdad, sino que puede atenuarla, ya que fomenta la demanda, lo cual compensa la pérdida inicial de utilidades por parte de las empresas. Este argumento se basa en un caso simplificado en el que no se considera la economía informal; sin embargo, al contemplar su existencia, como lo hizo López (1999), la situación adquiere matices diferentes. En el enfoque de Shaikh (2022), los postkeynesianos también plantean que el crecimiento puede ser impulsado por los salarios, ya que incentivan la demanda, la inversión y la productividad, al tiempo que reducen las ganancias monopólicas. Al igual que en el planteamiento de Kalecki (1977), la mejora salarial también es resultado de negociaciones laborales. Cabe recordar que dentro del keynesianismo, un nivel de desempleo elevado puede mitigarse mediante la intervención estatal para incentivar la demanda agregada.

---

<sup>8</sup> Es preciso definir a la curva de Kuznets, como aquella que relaciona el crecimiento económico (en el eje x), y la desigualdad (en el eje y), formando una “U” invertida, donde el mayor crecimiento se acompaña de una elevación de la desigualdad en el lado izquierdo de la curva, para después de alcanzar el máximo, esta última decaiga pero el crecimiento persista

**Diagrama 1: Ciclo económico con base a la lectura de Kalecki (1977)**



Fuente: Elaboración propia con base a la lectura de Kalecki (1977).

## 1.5. Estructuralismo Latinoamericano

El Estructuralismo Latinoamericano, afirma que la economía mundial se divide en dos polos de acuerdo a la forma en que el progreso técnico se propaga: el centro y la periferia, propagándose más rápidamente en el primer extremo que en el segundo.

Esta división es consecuencia histórica de la forma en que se dio la división internacional del trabajo a raíz de la Revolución Industrial, siendo ambos polos parte de un sistema perpetuado por las características de los mismos, por lo que la existencia de estos bloques no es producto del desarrollo de una revolución industrial en un polo y su ausencia en el otro (Bárcena & Torres, 2019).

Si bien la periferia es rica en recursos naturales y mano de obra, carece de capital, es decir, de la infraestructura necesaria para favorecer el flujo de recursos (tal es el caso de las vías de comunicación), e inversión generada por la dinámica exportadora y terceros países: a través de Inversión Extranjera Directa o deuda externa (Sunkel, 1991).

Puntualmente la periferia se caracteriza por ser especializada y heterogénea. Es especializada porque se dedica básicamente a una actividad económica: la exportación de productos primarios. Es heterogénea porque hay sectores donde la productividad es muy elevada (y el progreso técnico penetra más), y otros donde es reducida. En tanto el centro es diversificado y homogéneo (Rodríguez, 2006).

La naturaleza de la periferia, es decir, lo que le impide desarrollarse y transformarse en un centro, se explica a través de la interacción de las dos cualidades mencionadas con anterioridad, que generan un sistema complejo, y perverso, con consecuencias que van desde la subocupación, hasta problemas en la balanza de pagos.

Si bien, el tema central de este trabajo gira en torno al empleo, al tratarse de un sistema tan vinculado, es necesario explicar la interacción entre sus partes: La especialización de la periferia, implica que, si la misma desea industrializarse, deba hacerlo en actividades con escaso progreso técnico- tal es el caso del sector primario, o la producción de bienes de consumo no duraderos-, al ser lo más sencillo y accesible. Estos ramos se distinguen por su baja productividad, lo que acentúa su carácter heterogéneo (Rodríguez, 2006).

La heterogeneidad derivó en una sobreabundancia de mano de obra, pues en los sectores donde la productividad es alta y la densidad de capital es mayor<sup>9</sup>, se requerirá de una menor proporción de trabajadores. Es importante señalar que la mano de obra rural se siente atraída hacia este polo, lo que los lleva a migrar hacia el mismo con la esperanza de obtener mayores ingresos y ver una mejora en sus condiciones de trabajo, generando con ello un incremento de la oferta laboral, que termina por convertirse en subempleo urbano (Rodríguez, 2006).

En los sectores donde la productividad es baja, hay poca capacidad de absorción; situación que se agrava cuando observamos que, por factores demográficos, la población en general, y la Población Económicamente Activa (PEA) en particular, es elevada (Rodríguez, 2006). En los centros dicho problema no existe, ya que la capacidad de absorción de mano de obra es mayor.

Nuevamente los dos elementos en cuestión se confabulan para crear desequilibrio externo, o déficit en la balanza comercial (que tiende a ser cíclico): por la especialización es complicado producir bienes de consumo duraderos con un gran valor agregado, y la baja productividad limita la cantidad de bienes a exportar, al tiempo que, irónicamente, al buscar mejorar su condición, se importan bienes (en especial de capital) a un mayor ritmo, volumen o precio, volviendo la balanza comercial deficitaria, lo que genera escasez de divisas, que se traduce en problemas en la balanza de pagos (Rodríguez, 2006). Aunque esta situación no suele ser permanente, ya que se intercalan tiempos de bonanza con tempestad.

Con relación con al sistema descrito, Rodríguez (2006), plantea una igualdad para que toda la oferta de mano de obra del sector atrasado y moderno pueda ser absorbida por este último (ecuación 2), tal que, primero, debe cumplirse la igualdad entre el aumento en la demanda de trabajo por el aumento en la inversión, ambos situados en el periodo (n+1) (ecuación 1):

*T: Mano de obra*

*K: Unidades de capital*

*k: Productividad del capital*

*e: Aumento de la Población Ocupada (PO)*

*POm(n): Población Ocupada en el sector moderno, en el periodo n*

*POa(n): Población Ocupada en el sector atrasado, en el periodo n*

---

<sup>9</sup> Dotación de capital (medio de producción) por hombre.

$\Delta Km$ : Aumento del capital (inversión) en el sector moderno

$Y(n)$ : PIB en periodo  $n$

$s$ : Tasa de ahorro

$$Y = K * k$$

$$Y = T * t$$

$$kK = tT \therefore \frac{T}{K} = \frac{k}{t}$$

$$\Delta Km (n + 1) \frac{K}{t} = ePOm (n) + ePOa (n) \quad (\text{ecuación 1})$$

$$\Delta Km (n + 1) = Y(n) * s \quad (\text{ecuación a})$$

$$Y(n) = k * Km (n) \quad (\text{ecuación b})$$

$$\Delta Km(n + 1) = sk * Km(n)$$

Sustituyendo  $\Delta Km(n + 1)$  por lo visto en la ecuación 1, se tiene que:

$$Km(n)ks \frac{k}{t} = ePOm(n) + ePOa(n) \quad (\text{ecuación c})$$

Al dividir la ecuación c) entre  $POm(n)$ , se tiene que:

$$\frac{Km(n)}{POm(n)} sk \frac{k}{t} = e \frac{POm(n)}{POm(n)} + e \frac{POa(n)}{POm(n)}$$

$$sk \frac{t}{k} \frac{k}{t} = e + e \frac{POa(n)}{POm(n)}$$

$$sk = e + e \frac{POa}{POm} \quad (\text{ecuación 2})$$

Cabe añadir que es sumamente complicado que se cumpla la igualdad dictada por la ecuación 2), ya que en primera instancia, en la ecuación a), la inversión en el periodo (n+1) se encuentra en función del PIB en (n) y de la tasa de ahorro, ambas limitadas por el sistema anteriormente visto, en especial por el desequilibrio externo y el lento crecimiento de la productividad del trabajo, lo que se refuerza en b), donde el producto depende tanto de la productividad como de la inversión, lo que demuestra el ciclo perverso que restringe el desarrollo de la periferia.

La capacidad de la inversión en el sector moderno para absorber el crecimiento de la Población Económicamente Activa Ocupada (e), así como a la población subocupada (POa/POm), depende del nivel de heterogeneidad, es decir:

$$\frac{POa}{PEA}$$

Si el resultado es igual o cercano al 90%, la capacidad de absorción es muy limitada, caso contrario a si es igual o cercano al 10%.

En lo referente a los salarios, estos tienden a ser reducidos en las actividades donde la productividad del trabajo es baja. Los sindicatos juegan un papel muy importante, ya que, en los centros, se han encargado de aumentar el salario (Rodríguez, 2006). Lo que es complicada de replicar en la periferia, a causa de la sobreabundancia de mano de obra, que limita los esfuerzos de un incremento salarial motivado por los trabajadores.

En este sentido, es posible inferir que un aumento exógeno del salario, tendría efectos similares: en los centros, el aumento se traducirá en un aumento de costos, que incentivaría la sustitución de mano de obra por capital, produciendo desempleo temporal, al ser la mano de obra rápidamente absorbida por las inversiones en nuevas tecnologías, dando como resultado un aumento en la densidad de capital y una mejora en los salarios reales. (Rodríguez, 2006).

En la periferia, suponiendo que las actividades con mayor productividad son formales, y las de menor productividad, subempleo rural y urbano, implicaría que en las primeras (con una mayor intensidad de capital) se efectúen despidos, aumentando con ello las filas del subempleo, al tiempo que, en este sector, dada la sobreabundancia de mano de obra, el incremento del salario perdería validez.

No sólo el exceso de mano de obra y la tasa de sindicalización son un factor de peso en la determinación de los salarios, estos también se encuentran en función de la tasa de plusvalía, productividad del trabajo, nivel general de precios, y la situación política, Valenzuela Feijoó (2012) propone una sucesión de eventos en que interactúan estos componentes:

En un inicio, un auge económico desencadena un aumento en la tasa de acumulación y el empleo, por lo que disminuye el ejército de reserva industrial, al tiempo que se fortalecen los

sindicatos, en un entorno en el que el apoyo político es superior. Todos estos elementos tienden a confabular a favor de un aumento salarial mayor a la productividad, por lo que, en un segundo momento, la plusvalía y la tasa de ganancia se reducen, y con ello la tasa de acumulación y el crecimiento; lo que se agrava al considerar que la nueva relación entre el salario mínimo y la productividad puede crear presiones sobre los precios (Valenzuela, 2012).

Valenzuela (2021), plasma esta relación en las siguientes ecuaciones:

$$(1 + p) = \frac{(F_2)(IPC)}{Sna}$$

Donde  $p$ , es la tasa de plusvalía;  $F_2$ , la productividad del trabajo en ramas que producen bienes salariales;  $IPC$ , el nivel general de precios; y  $Sna$ , salario nominal anual. El salario nominal puede coincidir con el salario real si se parte del supuesto de inflación nula, es decir, con un nivel general de precios ( $IPC$ ) igual a 1.

$$(1 + p) = \frac{F_2}{Sna}$$

En esta situación, si la productividad crece a mayor ritmo que el salario mínimo, se apreciará un acrecentamiento de la plusvalía relativa. En cambio, si el salario nominal crece más que la productividad, la tasa de plusvalor se reducirá, disminuyendo con ello la acumulación, y acrecentando el tamaño del ejército de reserva industrial.

Despejando para el salario nominal anual, y rompiendo con el supuesto de inflación nula, se tiene que:

$$Snh = \frac{(IPC)(F_2)}{(1 + p)} = (IPC) \left\{ \frac{(F_2)}{(1 + p)} \right\} = (IPC)(\beta)$$

Dónde:

$$\beta = \frac{(F_2)}{(1 + p)} \geq 1$$

Para Valenzuela (2021), si  $\beta$  es igual a 1, implicaría que el salario nominal aumenta en la misma magnitud que el crecimiento de precios, manteniendo al salario real constante. Si  $\beta$

es mayor a 1, el salario nominal se acrecentaría más que la inflación, dando lugar a una elevación del salario real.

Retomando el supuesto de inflación igual a cero, Valenzuela (2021), reconoce que hay una relación negativa entre el ejército de reserva industrial (eri), y el salario, a manera que un incremento de la primera variable, puede reducir el salario, hasta un “tope”, siendo este el salario de subsistencia.

En otro orden de ideas, Sunkel, reviviendo los textos de Prebisch, propone un “desarrollo desde adentro”, en contraposición al “desarrollo hacia adentro”, donde el primero a diferencia del segundo, hace énfasis en el proceso de acumulación, creación endógena de progreso técnico, y mejoras en la productividad, y no en la demanda por parte del mercado interno que desembocará en un proceso de sustitución de importaciones como el visto en los años 30 y 70 en Latinoamérica, periodo en el que las medidas proteccionistas, sumadas a los subsidios y créditos al consumo, terminaron por mermar la producción interna, cuando por factores externos estas tuvieron que relajarse (Sunkel, 1991).

La creación endógena de progreso técnico se logrará gracias a la formación e interacción a nivel nacional de industrias esenciales, tales como el hierro y acero, infraestructura de comunicaciones, energía y transporte, química, etc. conformando lo que el autor en cuestión denomina “núcleo básico endógeno para el proceso de generación y difusión de progreso técnico” necesario para aumentar la productividad. Hace énfasis en orientar la producción hacia mercados tanto nacionales como internacionales (Sunkel, 1991).

Para cumplir este ambicioso objetivo, Sunkel propone una intervención más pragmática por parte del Estado, creando programas de empleo de emergencia, que incentiven a las PYMES y disminuyan los niveles de informalidad; por ejemplo, con obras de construcción de viviendas, reforestación o irrigación, etc. (Sunkel, 1991).

Sin embargo, dado que los problemas de la periferia son de naturaleza tal que tienden a reproducirse, cabe cuestionarse la magnitud de impulso de los programas necesarios para lograr generar un núcleo básico endógeno para el proceso de generación y difusión de progreso técnico, y para (en el proceso) aumentar el empleo formal, también es importante preguntarse de qué forma países como México lograrán insertarse de forma más exitosa en

el comercio mundial (rompiendo su especialización), sin acentuar la heterogeneidad estructural.

En cuanto a los salarios reales, para Sunkel, estos deben incrementarse- procurando que no se dé una situación como la planteada por Valenzuela-, aumentando la productividad a igual ritmo. En caso de que esta última crezca a un ritmo inferior, suma la recomendación de acrecentar la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa (Sunkel, 1991).

Para que el aumento salarial no tenga efectos adversos sobre el crecimiento económico, el “núcleo básico endógeno para el proceso de generación y difusión de progreso técnico” debe funcionar óptimamente antes de elevar los salarios mínimos, y tal benévolo comportamiento tendría que persistir. En el caso contrario, si se recurre al incremento de la participación de los trabajadores en las utilidades, estas deben forzosamente conllevar a un incremento de la productividad.

En línea con la creación o impulso de industrias esenciales propuesta por Sunkel (1991), Hirshman (1983) argumenta que estas deben tener una gran capacidad de crear enlaces productivos, ya sea hacia atrás o hacia adelante. No está de más mencionar que los eslabonamientos hacia atrás conllevan inversiones en capacidad productiva proveedora de insumos, y los eslabonamientos hacia adelante, hacia inversión en capacidad productiva que emplee los insumos.

### **1.6. Oferta ilimitada de mano de obra**

Lewis nos brindó una valiosa contribución, al incorporar a la inversión en su análisis, y lo referente a la oferta ilimitada de mano de obra, misma que hace alusión a una situación donde la población económicamente activa no calificada es mayor que la proporción de capital y recursos naturales; de tal modo que al nivel salarial “W1”, la oferta de trabajo será superior a la demanda de trabajo (Lewis, 1967).

Lewis se percató de la distinta perspectiva que tenían los clásicos y los neoclásicos, en lo referente a la oferta de mano de obra, que para los primeros era ilimitada, y para los segundos limitada. Posteriormente notó que Europa se alineaba con el primer caso, y en Asia ocurría lo opuesto (Lewis, 1967).

Específicamente, dicho autor argumentaba que, dentro de las economías con un sistema capitalista más desarrollado, y por ende, mayor acceso al crédito, las ganancias, también denominadas excedente de los capitalistas, se reinvertirían, aumentando la cantidad de capital fijo y la productividad del trabajo, trayendo como consecuencia el crecimiento económico, situación que se reproduciría hasta que la acumulación de capital sobrepasara al crecimiento de la población, de tal forma que el excedente de trabajo se eliminara, cerrando el ciclo (Lewis, 1967).

Hasta dicho momento se suponía al salario constante, sin embargo, la consecuente escasez de mano de obra les permitiría a los trabajadores exigir una mejora del mismo. Por esta razón el autor sugiere que las economías desarrolladas recurren a la exportación de capital a regiones en que la mano de obra es abundante, como mecanismo para continuar con el ciclo de excedente, reinversión, y crecimiento (Lewis, 1967).

Las regiones con oferta ilimitada de mano de obra ven truncado su ciclo, debido a que ahorran menos con relación a las economías más favorecidas, y el acceso al crédito es reducido, motivando a que el excedente sea una menor parte de la renta nacional, por lo que la reinversión es inferior, y la población trabajadora no cuenta con las herramientas para solicitar un aumento salarial (Lewis, 1967).

Celso Furtado (1967), critica los argumentos de Lewis, afirmando que el poco ahorro al que este último hace alusión, es un eufemismo, y no es más que la justificación de la desigual distribución del ingreso, y la explotación con que las grandes empresas se hacen de beneficios extraordinarios, que gastan en bienes suntuarios.

La concentración del ingreso, sumada a la no diversificación de la demanda, hacen que el sector moderno no absorba toda la mano de obra, por lo que la misma persistirá e inclusive crecerá.

Lewis, parece no considerar el ciclo perverso por el que las economías con un sistema capitalista no desarrollado, tienden a depender de aquellas con un sistema capitalista desarrollado. Dicho autor tampoco explica cómo es posible la existencia de capacidad ociosa, misma que omite en su análisis (Celso Furtado, 1967).

## 1.7. Conclusiones del Capítulo 1

Para Shapiro, & Stiglitz (1984) el desempleo genera temor entre la mano de obra y la induce a trabajar más eficientemente. Otros autores amplían esta perspectiva al contemplar dos sectores, como Gramlich (1976), que divide al empleo en formal e informal, y (suponiendo que la mano de obra es homogénea) concluye que el aumento del salario mínimo tiende a contraer la demanda de mano de obra en el sector formal, al tiempo que aumenta la oferta de este factor, hecho que contrae los salarios en el sector informal.

Agénor llega a deducciones similares, pese a suponer que la mano de obra es heterogénea, y los mercados laborales segmentados. La diferencia respecto a los enfoques mencionados con anterioridad radica en que la mano de obra no calificada del sector formal es la más afectada, pues es el estrato remunerado con el salario mínimo, mismo que al incrementarse, induce a que se refugien en el sector informal, donde los salarios son flexibles, y tienden a caer cuando se incrementa la oferta de trabajo.

La perspectiva de Agénor (2005), recuerda a la visión neoclásica, expuesta por Shaikh (2022), ya que tanto esta corriente de pensamiento económico, como Agénor (2005), no contemplan las presiones de los trabajadores por mejorar las remuneraciones, y sostienen que el salario se encuentra determinado por la interacción de la oferta y demanda de mano de obra; cabe recordar la parábola de Walras, en la que un agente imaginario interviene para conectar a aquellos que ofrecen ciertas horas de trabajo, con las empresas, dispuestas a pagar determinado monto monetario por dichas horas laborales. Para los neoclásicos, las fuerzas del mercado tienden a hacer que se converja al pleno empleo, a menos que políticas gubernamentales enfocadas en establecer un piso salarial, limiten la flexibilidad de precios a la baja, y se genere desempleo involuntario (Albano, et al, 2007).

Lewis (1967), afirma que la inversión juega un papel fundamental dentro de países desarrollados, ya que al contar con fácil acceso al crédito y elevadas ganancias, es posible invertir y obtener mejoras en la productividad, de manera que continuamente se absorberá el excedente de trabajo, hasta que el mismo no exista, trayendo con ello crecimiento económico. Dado que para este estrato, la oferta de mano de obra es limitada, es posible un aumento salarial sin efectos negativos sobre el empleo.

Lewis (1967), cierra su análisis acentuando que los países sin un sistema capitalista desarrollado, que no cuentan con las ganancias necesarias o acceso al crédito, no podrán absorber su oferta de mano de obra, que es ilimitada, razón que imposibilita un aumento salarial sin efectos adversos sobre el empleo.

No está de más hacer énfasis en la crítica de Celso Furtado (1967) a Lewis (1967), donde afirma que la división entre economías con y sin un sistema capitalista desarrollado, no sólo son producto de la falta de crédito, o ganancias. Esta división tiene un origen histórico, como señala (Bárcena & Torres, 2019), que se remonta a la forma en que se efectuó la división internacional del trabajo tras la Revolución Industrial.

En Kalecki (1977) un aumento del salario, como resultado de mayor acción sindical, genera una disminución del grado de monopolio, al tiempo que se incrementa el consumo de bienes salariales, y por ende la demanda agregada y la inversión crecen, acrecentando la acumulación bruta, y al empleo, hasta que el nuevo volumen de capital reduce la demanda de inversión, y la acumulación (dada una relación negativa entre ambas variables), dando paso a la fase decreciente del ciclo. A manera que, para Kalecki (1977), un aumento salarial se traduce en un acrecentamiento de la demanda de inversión y empleo, sin embargo, esto forma parte de un ciclo.

No está de más recordar que para los neoclásicos, los agentes son tomadores de precios, y la oferta y demanda de trabajo convergen hasta llegar al equilibrio, donde es posible alcanzar el pleno empleo. Dentro de esta corriente de pensamiento económico, no existen las luchas de los trabajadores por aumentos salariales, porque hay un agente imaginario que tiende a unir las horas ofrecidas por los trabajadores, con las demandadas por los empleadores a determinado salario (Shaikh, 2022).

Keynes sí contempla la existencia de luchas por parte de los trabajadores para mejorar sus remuneraciones. Al igual que en la corriente neoclásica, postula que un aumento del desempleo reduce el salario, lo que a su vez acrecienta la rentabilidad, sin embargo, si el desempleo es elevado, propone la intervención estatal con el fin de aminorarlo (Shaikh, 2022).

Al igual que los keynesianos, los postkeynesianos afirman que las negociaciones salariales existen, y que cuando disminuye el desempleo, el aumento del salario resultante estimula la demanda agregada, la inversión, y la productividad (Shaikh, 2022). Esta idea es compatible con la fase de auge propuesta por Kalecki (1977).

La perspectiva que más se acerca a un enfoque regional es el Estructuralismo Latinoamericano analizado por Octavio Rodríguez (2006), ya que divide su crítica en dos polos: centro y periferia, donde la primera es homogénea y con una actividad económica diversificada, y la segunda es heterogénea y especializada en una sola actividad económica con escasa penetración de progreso técnico. El hecho de que sea heterogénea, propició la presencia de sobreabundancia de mano de obra, expulsada de los sectores con mayor productividad, y que difícilmente encuentra oportunidades laborales en sectores con menor productividad.

De acuerdo con Rodríguez (2006), en la periferia, los salarios tenderán a ser bajos, caso contrario al de los centros, que al no contar con sobreabundancia de mano de obra, poseen sindicatos más fuertes, que posibilitan un aumento salarial.

A pesar de que Valenzuela (2012) no cuenta con una perspectiva de polos o regional, propone una sucesión de eventos propia de un ciclo económico, por lo que guarda cierta relación con Kalecki (1977), en especial cuando sostiene que en un episodio de auge, se eleva tanto la tasa de acumulación como el empleo, lo que fortalece a los sindicatos y abre camino a un aumento salarial, que corre el riesgo de situarse por encima de la productividad, acarreado con ello presiones sobre los precios, reduciendo la tasa de acumulación, y dando paso a la fase recesiva del ciclo. Este proceso puede ser aplicable a los centros, y difícilmente a la periferia, a causa de que carece de las condiciones que propician un auge.

Para el presente escrito, se optó por el estructuralismo latinoamericano como marco de estudio, ya que el análisis de polos (centro y periferia), puede convertirse en un análisis regional de, respectivamente, el norte y centro con el sur del país.

Una de las lecciones que nos dejan los estudios de autores del estructuralismo latinoamericano, así como Kalecki (1977), es la importancia de estimular la productividad en la periferia, de lo contrario la baja productividad fungirá como cuello de botella para el

desarrollo; para evitarlo, como propone Sunkel (1991), es necesaria la creación de un núcleo endógeno de proceso de generación y difusión de progreso técnico; especialmente en la periferia, para atenuar su cualidad de especializada y heterogénea.

## Capítulo 2: Evidencia Empírica de Terceros Países

Con el propósito de exponer cómo ha impactado la medida salarial al mercado laboral de distintos países, así como las discusiones que se han dado al interior de cada uno de ellos como consecuencia de dicha medida, se muestran los resultados de los estudios de diversos autores de cinco países distintos.

Los países en cuestión son: Estados Unidos, España, Colombia, Brasil y Argentina. Se eligieron por tener un nivel de desarrollo distinto, que se espera esté asociado con diferencias en la estructura del mercado laboral, es decir, en términos del estructuralismo latinoamericano, que Estados Unidos y España se apeguen al comportamiento de los centros, y los países latinoamericanos, a la periferia. No se efectuó un análisis de la literatura empírica por regiones, a causa de que lastimosamente esta es inexistente.

También fueron seleccionados por contar con niveles salariales sumamente distintos, es decir, mientras algunos, como Colombia han luchado por mantener el poder adquisitivo del salario mínimo, incrementándolo incluso por encima de la inflación, otros, como México y Brasil lo mantuvieron en niveles sumamente bajos, pues el contexto histórico los orilló a esa situación. Por esta razón los efectos esperados sobre el empleo, difieren de un escenario a otro.

Particularmente se eligió a Estados Unidos por la controversia en torno a los estudios de Neumark & Wascher, y Card & Krueger, implementando estos últimos una metodología novedosa, un “experimento natural”, que los llevó a ser galardonados con el Nobel de Economía en 2021.

Con base en el PIB per cápita se seleccionó a Estados Unidos y España por situarse por encima del dato mundial, para el año 2019, en tanto que Argentina, México, Brasil y Colombia se encuentran por debajo de dicha medida, inclusive se espera que Colombia se sitúe en un escenario más sombrío, debido a que su PIB per cápita se encuentra por debajo del dato de América Latina y el Caribe.

Un reflejo de las divergencias entre regiones es el coeficiente de GINI, que se mantuvo en 34.3 y 41.5 en España y Estados Unidos, respectivamente, al tiempo que, salvo para

Argentina, que reportó un 42.9, Colombia y Brasil mostraron cifras superiores a los 50 puntos, con 51.3 y 53.5.

El valor agregado manufacturero de media y alta tecnología como porcentaje del valor agregado manufacturero, que puede ser un indicador de la productividad, nuevamente tiene a Estados Unidos y España a la cabeza, con 47.05 y 39.54%, al tiempo que los demás países considerados en este apartado tienen datos por debajo del 34%.

La cualificación de la fuerza laboral, visible en la tasa de alfabetización, es superior en Estados Unidos, España, e inclusive Argentina, en relación con el resto de los países de América Latina y el Caribe, en el año 2018.

Recordemos que Ibarra & Acuña & Espejo (2021) establecen una relación positiva entre desempeño económico, productividad, cualificación de la fuerza laboral y empleo formal, por lo que de acuerdo con estos indicadores, se confirma que Estados Unidos y España cuentan con una estructura laboral distinta a la de Brasil, Argentina y Colombia.

De acuerdo a esta diferenciación, el capítulo abordará primeramente la situación de Estados Unidos y España, para después dar paso a la experiencia de los países latinoamericanos en cuestión, para corroborar si efectivamente hay diferencias entre los mismos.

## **2.1. Estados Unidos**

La evidencia empírica a menudo es contradictoria, y el mayor ejemplo de ello es el caso de Estados Unidos, donde destaca la discusión entre los trabajos de Neumark & Wascher (1992), y Card & Krueger (1993). Los primeros afirman que el aumento del salario mínimo genera desempleo en ciertos grupos, al tiempo que los segundos lo niegan rotundamente.

Card y Krueger estudiaron el caso de la industria de comida rápida en 1992, en el estado de Nueva Jersey y Pensilvania, encuestando a 410 restaurantes, de cadenas como Burger King y KFC, encontrando que el aumento del salario mínimo no sólo no incrementó el desempleo, sino que aumentó el empleo (Card & Krueger, 1993).

Inicialmente hay que preguntarse si la muestra es representativa, pues aun cuando los trabajadores de dichos establecimientos sí ganan un salario cercano al mínimo, de acuerdo

con el estructuralismo latinoamericano, se trata de grandes empresas situadas en los centros, por lo que, teóricamente sí debería contraerse la demanda de mano de obra, pero esta sería rápidamente absorbida por la inversión en nuevas tecnologías; sin embargo, y cómo se verá más adelante, tal recorte de personal no ocurrió.

Dado lo anterior, cabe la posibilidad de que la naturaleza de la propia actividad económica- un servicio de comida rápida que requiere determinada cantidad de personal para su funcionamiento, irremplazable con maquinaria- sea complicado disminuir la demanda de trabajo, en otras palabras, la elasticidad de la demanda de mano de obra es baja (inelástica)<sup>10</sup>.

Los autores reportan que la participación de los asalariados en los costos totales de dichas cadenas era del 30%, por lo que estiman que los precios totales debieron incrementar un 2.2% después de la medida, sin embargo, lo hicieron en un 4%, más de lo necesario (Card & Krueger, 1993). Dicha sobrecompensación puede ser otro factor que explique por qué el empleo no disminuyó.

Por su parte, Neumark & Wascher, empleando la metodología de datos panel, reportan que un incremento en el salario mínimo reduce el empleo en adolescentes en un rango de 1 a 2%, y de 1.5 a 2% para los adultos jóvenes, en el periodo de 1973 a 1989, como consecuencia de una reducción en la demanda de trabajo (Neumark & Wascher, 1992).

A diferencia del trabajo anterior, los autores en cuestión no contemplaron la elevación de precios de los productos que se mantuvieron por encima del crecimiento de los costos del trabajo, lo que puede atribuirse a que su muestra fue más amplia, ya que no limitaron su estudio a establecimientos de comida rápida en dos estados, sino que contemplaron 50 estados y el distrito de Columbia (Neumark & Wascher, 1992). Aunque aparentemente la muestra es similar, puesto que Card & Krueger consideran que los trabajadores de los establecimientos de comida rápida son jóvenes estudiantes, estos no consideraron la matrícula escolar como el total de la oferta laboral que percibe ingresos iguales o cercanos al salario mínimo, como sí lo hacen Neumark & Wascher. El incluir este elemento le proporciona solidez a la muestra, ya que permite vislumbrar cambios en los patrones de

---

<sup>10</sup> La elasticidad de la demanda de mano de obra se refiere a la relación entre la variación porcentual de la cantidad demandada, y la variación porcentual del salario. En este caso la inelasticidad se refiere a aquella situación en que ante un incremento de los salarios, la demanda se contraerá poco, o prácticamente nada.

escolarización, tales como un incremento en los costos de retorno a la educación (lo que modificaría completamente la oferta de mano de obra); además los autores aseguran que la matrícula y los salarios mínimos pueden estar correlacionados, por lo que omitirlos puede acarrear errores de especificación (Neumark & Wascher, 1992). Dichos errores pueden implicar que la teoría no sea congruente con la evidencia empírica.

Por su parte, Even y Macpherson, empleando la metodología de datos panel, efectuaron un estudio ubicado entre los años 1979 y 1999, y si bien no se especifica la población objetivo, reconocen que los trabajadores que perciben el salario mínimo son mayoritariamente jóvenes estudiantes (en un 44%), por lo que resulta compatible con el análisis anterior (Even & Macpherson, 2003).

Si bien este grupo de autores tocan el tema del empleo, pienso que su principal contribución se encuentra en la duración del trabajo de los empleados con salario mínimo. Sus resultados apuntan a que un incremento del salario mínimo tendrá efectos diferenciados en los trabajadores con y sin acumulación de habilidades<sup>11</sup> (Even & Macpherson, 2003).

Mientras los primeros tendrán un efecto de corto plazo sobre su salario mínimo, debido a que posiblemente se encuentren un breve periodo de tiempo percibiéndolo, gracias a que las nuevas habilidades les permitirían acceder a empleos mejor remunerados; el segundo grupo tendría un efecto de largo plazo, al tener menores posibilidades de ascender a una mejor posición, ganarían el salario mínimo por un mayor periodo de tiempo (Even & Macpherson, 2003).

Cabe mencionar que el segundo bloque es una minoría (de 21.6%), compuesta por asalariados con baja educación. También es destacable que el autor señale la posibilidad de una menor capacitación, producto del incremento salarial (Even & Macpherson, 2003). Si bien se trata de una pequeña proporción de trabajadores, su situación no se debe invisibilizar, en especial porque, si se toma como referencia el caso estadounidense, con mayores índices de educación respecto a países como México, la situación para los trabajadores del segundo bloque se torna aún más sombría.

---

<sup>11</sup> La acumulación de habilidades hace alusión a los conocimientos adquiridos gracias a la capacitación en el área de trabajo (Even & Macpherson, 2003).

Otra de sus investigaciones, basada en regresiones de diferencias en diferencias, comprendida entre los años 1990 y 2011, sostiene que una disminución en el crédito de propinas<sup>12</sup> reduce el empleo en los restaurantes de servicio completo, pero aumenta las ganancias, aunque no de un modo significativo (Even & Macpherson, 2014).

Se infiere que el ligero incremento de las ganancias puede atribuirse al alza de los precios, como modo de compensar la reducción del crédito por propinas, pero su bajo nivel puede asociarse a los salarios más elevados, por lo que sus conclusiones no se encuentran muy alejadas a las de Neumark & Wascher (1992).

En síntesis, los principales trabajos referentes al impacto de un incremento salarial sobre el empleo arrojan resultados opuestos, lo que puede atribuirse a diferencias metodológicas, dado que el primer estudio citado en el presente apartado no consideró la matrícula escolar como el total de la oferta laboral del sector, ni el efecto rezagado sobre el nivel de empleo.

Cabe destacar que el caso de Estados Unidos debe ser estudiado con mayor profundidad, ya que, si bien el trabajo de Neumark & Wascher contempla una muestra amplia, esta continúa siendo cuestionable, pues es sobre los adultos que recaen las consecuencias a largo plazo de la pérdida de empleo, y no sobre los jóvenes, que pueden recurrir a la escuela para capacitarse y poder percibir salarios mayores al mínimo.

**Cuadro Resumen 1: Caso Estados Unidos**

Autor	Ubicación temporal del estudio	Metodología	Resultados
Card & Krueger (1993)	Febrero y marzo de 1992, y noviembre y diciembre del mismo año	Objeto de estudio: Trabajadores de 410 restaurantes de comida rápida en NJ y Pensilvania Metodología: Experimento natural	El incremento del SM aumenta el empleo.
Neumark & Wascher(1992)	1973- 1989	Objeto de estudio: Trabajadores de 50 estados y el distrito de Columbia Metodología: Datos de panel	El incremento del SM aumenta el desempleo.
Even & Macpherson (2003)	1979-1999	Objeto de estudio: Población que percibe el SM en general Metodología: Datos de panel	El incremento del SM tendrá un efecto diferenciado en los trabajadores con y sin acumulación de habilidades.
Even & Macpherson (2014)	1990- 2011	Población objetivo: Trabajadores de restaurantes de servicio completo Metodología: Regresiones de diferencias en diferencias	Una reducción en el crédito de propinas, disminuye el empleo.

Fuente: Elaboración propia.

<sup>12</sup> Situación en que el empleador puede pagar un salario inferior al mínimo, si el trabajador completa dicho salario con las propinas recibidas.

## 2.2. España

Para su estudio, Pérez Domínguez toma datos de 1985 a 1994, con una muestra compuesta no sólo de adolescentes (de 16 a 19 años), o jóvenes (de 20 a 24 años), sino también de adultos (de 25 años en adelante), llegando a la conclusión de que un incremento en el índice de salarios mínimos del 1%, reduce el empleo en 0.61, 0.20, y 0% respectivamente para los tres grupos mencionados. La menor sensibilidad por parte de la población adulta, puede atribuirse a las restricciones legales para el ajuste del empleo, mismas que son menos inflexibles para la población de menor edad (Pérez, 1995).

El impacto sobre el empleo para la población joven y adolescente es considerablemente menor para el caso español que para el americano, lo cual puede atribuirse a que existen otros factores, además del comportamiento del mercado laboral, que pueden afectar el rumbo de la oferta de trabajo, como que la educación es mayoritariamente gratuita (Pérez, 1995).

José Dolado & Florentino Felgueroso llegan a conclusiones similares empleando la misma muestra, y un periodo de tiempo más reducido, de 1990 a 1994. Encuentran que el empleo en adolescentes se reduce en un 2% cuando el salario mínimo se incrementa en un 10%, mientras que el efecto sobre trabajadores de mayor edad es nulo. Este comportamiento se atribuye a que el mercado de trabajo para los jóvenes es “convencional”, es decir, ante un incremento de costos se reducirá la demanda de mano de obra. La situación es distinta para los adultos, ya que el salario mínimo no opera en este grupo, al estar el piso salarial asociado con contratos colectivos, y no por el mínimo legal, sumado al hecho de que la informalidad se torna como una opción menos atractiva al existir ciertos sectores donde las retribuciones están por debajo del salario mínimo (Dolado & Felgueroso, 1997). Otra contribución de estos autores, es la diferenciación por género, pues se reconoce que son las mujeres adultas y de escasos recursos las que perciben el salario mínimo (Dolado & Felgueroso, 1997).

Es evidente que estos trabajos se complementan, caso contrario al de Estados Unidos, y pese a que el segundo grupo de autores toca el tema de la informalidad, no lo hacen a fondo, pues no muestran si hubo cambios en su composición tras el incremento del salario mínimo en 1990, y si ciertamente se sugiere que el efecto sobre el desempleo de la población adulta pudo ser nulo debido a que parte de ella labora en este sector sumergido, no muestran datos

de su magnitud, o composición por edad, ni por género, lo que pudo haber enriquecido aún más la discusión.

**Cuadro Resumen 2: Caso España**

Autor	Ubicación temporal del estudio	Metodología	Resultados
Pérez (1995)	1985-1994	Objeto de estudio: Trabajadores adolescentes, jóvenes y adultos Metodología: Datos de panel	El incremento del SM aumenta el desempleo en distinta magnitud para los diferentes grupos de edad, siendo del 0% para la población adulta.
Dolado & Felgueroso (1997)	1990-1994	Objeto de estudio: Trabajadores adolescentes, jóvenes y adultos Metodología: Datos de panel	El incremento del SM aumenta el desempleo en distinta magnitud para los diferentes grupos de edad, siendo las mujeres las más afectadas.

Fuente: Elaboración propia.

### 2.3. Colombia

El salario mínimo se instauró en Colombia durante la dictadura Rojas Pinilla y hasta 1956, se mantuvo en niveles reducidos, para posteriormente incrementar en línea con la inflación; en 1979 se promulgó que este se elevaría anualmente con el fin de preservar el poder adquisitivo. En Colombia, a diferencia de otros países latinoamericanos como México y Brasil, los salarios mínimos han intentado apegarse a su fin inicial, es decir proveer al trabajador de un ingreso que le permita cubrir las necesidades básicas de una familia; inclusive, durante 1999 los salarios crecieron un 6%, por encima de la inflación (Núñez & Bonilla, 2001).

Por esta razón hay más posibilidades de que el incremento del salario mínimo en este país tenga efectos perversos sobre la estructura del empleo considerablemente superiores a los observados en países desarrollados, e inclusive respecto a países hermanos, como los mencionados al inicio del párrafo anterior; hecho que comprometería los objetivos del salario mínimo, como el apoyar a los trabajadores que lo perciban (o niveles cercanos al mismo), al comprometer su posibilidad de encontrar empleo.

Núñez & Bonilla nos proporcionan datos estadísticos para comprender la magnitud del impacto del incremento del salario mínimo en Colombia. Situando su estudio entre los años 1997 y 1999, obtienen que después de un trimestre de haber incrementado el salario mínimo, el 14% de la PEA quedó desempleada, donde el 85.4% de ese número percibía hasta 1.1 veces el salario mínimo, y se trataba mayoritariamente de mujeres, así como de personas de entre 30 y 53 años, con baja calificación, pues su educación tuvo una duración igual o inferior a los 11 años (Núñez & Bonilla, 2001).

Dichos autores, empleando un modelo de efectos contemporáneos, encontraron que la probabilidad de quedar desempleado ante el incremento del 10% del salario mínimo para el total de trabajadores (asalariados e independientes), es mayor para aquellos que ganan menos del salario mínimo, en un rango de -0.31 y -0.27% un mes después del incremento del SM, y de -0.26 a -0.19 un año después; mientras que para los trabajadores que ganan más de 4 veces el salario mínimo es de -0.14 inmediatamente, y -0.068 de forma rezagada, datos significativamente inferiores que para aquellos trabajadores con ingresos bajos (Núñez & Bonilla, 2001).

Derivado de lo anterior, se confirma la sospecha respecto a que los más afectados por el aumento del SM son los trabajadores que perciben ingresos cercanos a este, y por ende, el uso de esta herramienta con el fin de mejorar el bienestar de los trabajadores, se ve limitada, por lo que cabe cuestionarse su viabilidad.

El impacto negativo sobre el nivel de empleo se encuentra ligado a la ya mencionada elevación del salario mínimo por encima de la inflación durante el periodo de estudio, ya que implicó que los costos de las empresas se situaran por encima de sus ingresos, y recurrieran al recorte de personal (Núñez & Bonilla, 2001).

Por otra parte, Linda Bell (1995) llegó a conclusiones similares empleando una metodología, muestra y lapso distinto, al utilizar datos panel y situarse en los años 80, tomando como muestra empresas manufactureras. A diferencia de Núñez & Bonilla no catalogó a los trabajadores de acuerdo al número de salarios mínimos que percibían, sino que los dividió de acuerdo a su nivel de calificación (mano de obra calificada y no calificada). Aunque, de acuerdo con el estudio estadístico del trabajo anterior, la mano de obra no calificada percibe aproximadamente un salario mínimo.

Particularmente, encontró que la paga de salarios bajos es común en pequeñas empresas, con escasos años de vida (Bell, 1995). Este dato es preocupante, al indicar que el incremento salarial puede ocasionar no sólo la contracción de la demanda de mano de obra por parte de estas unidades, sino también el cierre prematuro de las mismas, y si, como en México estos centros son los mayores empleadores de mano de obra, el panorama para el mercado laboral se torna más sombrío.

De tal modo que el incremento del salario mínimo del 15% entre los años 1977 y 1987 aumentó el desempleo manufacturero en un 5%. Y durante 1981 y hasta 1987, los datos apuntan a que un incremento del 10% del mismo factor, redujo el empleo de los trabajadores no calificados en un rango de 2 a 12% (Bell, 1995). Datos considerablemente más drásticos que los estimados por Núñez & Bonilla (2001), a pesar de que estos últimos consideraron el efecto sobre los trabajadores formales e informales, por lo que el impacto debió ser superior; el hecho de que no haya sido así puede atribuirse a la heterogeneidad de salarios mínimos antes de 1984, donde las percepciones mínimas eran distintas entre ciudades grandes y pequeñas (Bell, 1995). En tanto que el primer grupo de autores realizó su investigación cuando ya se había homogenizado.

A pesar de estas diferencias, nuevamente se evidencia el hecho de que los más afectados son los trabajadores poco calificados que laboran en empresas pequeñas y jóvenes, que corren el riesgo de no sobrevivir durante un tiempo prolongado, y si bien no se efectuó una diferenciación explícita por género, se sabe que en su mayoría se trata de mujeres adultas.

**Cuadro Resumen 3: Caso Colombia**

Autor	Ubicación temporal del estudio	Metodología	Resultados
Núñez & Bonilla (2001)	1997-1999	Objeto de estudio: Total de trabajadores (clasificados de acuerdo al número de salarios mínimos percibidos) Metodología: Datos estadísticos, y modelo de efectos contemporáneos.	El incremento del SM aumenta el desempleo, siendo los que perciben aproximadamente un SM, y las mujeres los más afectados.
Bell (1995)	1997-1987	Objeto de estudio: Población empleada en la industria manufacturera (clasificados de acuerdo a su nivel de calificación) Metodología: Datos de panel	El incremento del SM aumenta el desempleo en la industria manufacturera, siendo los menos calificados de industrias jóvenes los más afectados.

Fuente: Elaboración propia.

## 2.4. Brasil

El salario mínimo en este país ha pasado por distintas etapas, resaltando el periodo anterior a 1984 donde los salarios eran heterogéneos entre regiones, para después homogenizarse, rompiendo con ello en el año 2000 al permitir el establecimiento de pisos salariales superiores al mínimo federal para ciertos estados (Foguel, 1998) (Saltiel & Urzúa, 2017).

Contrario al caso colombiano, durante la crisis de los 80 el salario de Brasil se erosionó duramente, por lo que cabe esperar que un incremento del salario mínimo no tenga efectos perversos sobre el empleo si se asume que la mayor parte de la población percibe ingresos superiores al mínimo, como sugiere Saltiel & Urzúa (2017), aunque su visión contrasta con la de Miguel N. Foguel (1998).

Foguel emplea una metodología de diferencias en diferencias, y estima los efectos de esta medida durante los años 80. En contraste con todas las investigaciones anteriores, consideró no sólo los efectos directos sobre la población que percibe niveles cercanos al mínimo, sino también la existencia de un efecto faro<sup>13</sup>, que tiene como consecuencia indirecta el aumentar la proporción de mano de obra desocupada, de tal forma que el autor buscó obtener el efecto sobre el empleo total, es decir, formal e informal (Foguel, 1998).

En sus observaciones obtuvo que ante un incremento del 10% del salario mínimo, la proporción de personas empleadas<sup>14</sup> disminuye en 1.3%, al tiempo que la proporción de parados<sup>15</sup> aumenta 0.3%. De dicho 1.3%, 1/3 contaban con un contrato formal, y 1/4 no. Por su parte, la tasa de desempleo aumenta 0.5%, impactando en mayor medida a los trabajadores que ya habían laborado antes, en relación a los que recién incursionaron al mercado laboral. No se descarta que dichos trabajadores recurran al sector informal (Foguel, 1998).

El hecho de que los más afectados sean los trabajadores con experiencia, parece sugerir que se trataba de mano de obra no calificada, que posiblemente haya sido sustituida por trabajadores calificados ya existentes o de nuevo ingreso. Tampoco se puede ignorar el hecho

---

<sup>13</sup> El efecto faro hace referencia a los incrementos salariales de trabajadores que ganan más de dos salarios mínimos, como resultado de un incremento en el salario mínimo (Banxico, 2016).

<sup>14</sup> Total de ocupados entre la población en edad de trabajar (Foguel, 1998).

<sup>15</sup> Total de parados entre la población en edad de trabajar (Foguel, 1998).

de que los trabajadores despedidos calificados, en vez de buscar un empleo en el sector informal, recurran al desempleo temporal voluntario en busca de una mejor oportunidad en el sector formal, como sugería Agénor (2005).

Por su parte Saltiel y Urzúa (2017) efectuaron un estudio con perspectiva regional y sectorial para el caso de Brasil. Estimaron el impacto de un incremento del salario mínimo en el sector formal de los estados fronterizos y sureños, centrándose en las áreas de hotelería y restaurantes (las más expuestas al salario mínimo), analizando las tasas de entradas y salidas entre los años 2003 y 2012, cuando el ingreso mínimo creció 70%.

Sus resultados son controversiales, pues no encontraron impactos negativos sobre el desempleo en general, lo que puede ser atribuido a las diversas políticas de formalización del trabajo por parte del gobierno, y al hecho de que la medida salarial no impactó a una gran proporción de trabajadores del sector formal, que ya percibían un salario por encima del mínimo. Por su parte, sí se encontró un efecto negativo sobre las áreas anteriormente mencionadas, de tal modo que un incremento del 10% del índice de Kaitz<sup>16</sup> aumenta el desempleo para este estrato en un 5%, y en un 3.5% en las regiones menos afectadas por el auge de las materias primas (Saltiel & Urzúa, 2017).

Aunque la perspectiva de Saltiel & Urzúa (2017) es más detallada, no se encuentra exenta de críticas, empezando por el periodo de estudio, que se sitúa en el auge de las materias primas, un episodio sumamente benéfico para la actividad económica en general, que pudo explicar los impactos mínimos sobre el desempleo. Por otro lado, es destacable que sus resultados confirmen lo postulado en el presente trabajo: un incremento del salario mínimo tiene efectos diferenciados en las regiones de un país, debido a que su estructura laboral (sobreabundancia de mano de obra no calificada), difiere de una zona a otra. Cabe agregar que los efectos de un incremento de esta herramienta pueden ser aún más perjudiciales si se efectúan en tiempos de crisis, inclusive, un año antes de ella.

---

<sup>16</sup>Coefficiente que muestra la relación entre el salario mínimo y las remuneraciones medias (Saltiel & Urzúa, 2017).

**Cuadro Resumen 4: Caso Brasil**

Autor	Ubicación temporal del estudio	Metodología	Resultados
Foguel (1998)	1982-1984, 1985-1987	Objeto de estudio: Total de trabajadores Metodología: Diferencias en diferencias	El incremento del SM aumenta el desempleo
Saltiel & Urzúa (2017)	2003-2012	Objeto de estudio: Trabajadores de hotelería y restaurantes de los estados fronterizos y sureños. Metodología: Análisis empírico utilizando como medidas de incidencia: el índice de Kaitz, de tenacidad y la proporción de trabajadores impactados por la medida.	El incremento del SM aumenta el desempleo en la población objetivo.

Fuente: Elaboración propia

## 2.5. Argentina

Si bien la literatura respecto al impacto del salario mínimo en el nivel y estructura de empleo en Argentina no es abundante, hay tres trabajos dignos de mencionar, que caracterizan la situación del mercado laboral del país. Previo a su exposición, es necesario hacer un breve recuento histórico del salario mínimo en la nación.

De acuerdo con Khamis (2008), en 1950 el país en cuestión firmó un convenio con la OIT referente al salario mínimo, sin embargo, no se ahondó en el nivel que debía mantener, ni en su regulación. No fue hasta 1964 que se incluyó formalmente el piso salarial mínimo en la legislación laboral.

Debido a la crisis de los años 90, y la consecuente hiperinflación, el salario mínimo federal se ha modificado en numerosas ocasiones, incrementando un 99% de agosto de 1993 al mismo mes del 2019, alterándose en 44 ocasiones, como un intento del gobierno por recuperar el poder de compra del salario mínimo.

Entrando en materia, Groisman (2012) centró su estudio en el impacto del salario mínimo sobre la estructura de empleo, para el periodo de 2003 a 2010, haciendo uso de la metodología de datos de panel, encontrando que el incremento del salario mínimo no conllevó a una contracción de la demanda de empleo, es decir, el nivel del mismo no se modificó, ni ocasionó que los trabajadores que perciben el mínimo recurrieran en mayor medida a emplearse en trabajos precarios. Sin embargo, el autor resalta que aquellos trabajadores (una

minoría) que percibían un salario menor al mínimo, sí fueron más propensos a laborar en trabajos precarios.

En tanto Khamis (2008), parece contradecir la afirmación de Groisman (2012), pues para ella los trabajadores que ganan menos de un salario mínimo (dónde se situarían los trabajadores informales) tenderán a percibir un salario cada vez mayor, aunque no se especifica si superior o no al mínimo, por lo que cabe cuestionarse si realmente se emplearán en trabajos más precarios en lo que respecta al salario, no así en cuestiones relativas al cumplimiento de los derechos laborales. Para su estudio, Khamis (2008) se basa en cuasiexperimentos de alteraciones en las remuneraciones mínimas, situadas temporalmente entre 1993 y 2004.

Khamis (2008) sostiene que el aumento del salario mínimo en el sector no cubierto, se debe a la movilidad de capital del sector formal al informal, donde la mano de obra en un inicio es menos costosa- no está de más preguntarse ¿por qué si hay un excedente de mano de obra los salarios no tenderán a caer?

Khamis (2008) agrega que, dado que el salario mínimo aumentó,- y suponiendo que los trabajadores formales son los principales consumidores de los bienes y servicios que tienen origen en el sector no cubierto- habría una mejora de los salarios del sector informal, en una magnitud que dependerá de la elasticidad de la demanda de las remuneraciones mínimas.

Esta afirmación es sumamente circunstancial, ya que el salario mínimo puede moverse en distintos grados dependiendo de la zona geográfica, o del tipo de actividad, por lo que el incremento esperado del salario en la informalidad pudiera o no elevarse por encima de las remuneraciones mínimas.

Finalmente, Khamis (2008) señala que el mínimo es empleado como base para la determinación del resto de salarios en la economía, incluido el sector informal, lo que debe verificarse con cuidado para el caso de la economía argentina.

Basado en las afirmaciones de Khamis (2008), es posible inferir que el incremento en los salarios en el sector informal, de ser más elevados que en el formal, terminarán creando una masa de desempleo si la curva de demanda laboral se contrae ante el nuevo y más elevado salario en la informalidad; tampoco es descabellado pensar que dichas actividades podrían

pasar a ser formales, ya sea voluntaria o involuntariamente, siendo este último el caso de una legislación laboral más estricta.

En contraposición al estudio anterior, Jiménez (2018), sitúa su análisis en el año 2004 y 2005, es decir, un año antes y uno después del aumento del piso salarial, y aplicando la metodología de diferencias en diferencias, concluye que el incremento del salario mínimo reduce la posibilidad de encontrar empleos de calidad dentro de las Medianas y Grandes Empresas y en el Sector Público (MGEySP), en especial, de pasar del sector informal al formal; inclusive en un periodo de bonanza, como lo fue el periodo de estudio, debido a que incita a la creación de empleos de menor calidad, que evaden el cumplimiento de la normativa laboral, para incurrir en menores costos.

Por esta razón, para Jiménez (2018), es de suma importancia que el Estado implemente políticas que favorezcan la transición del sector informal al formal, y/o que eleven la calidad del empleo.

De hecho, el periodo de bonanza, que va del 2003 al 2007, impidió que los datos sobre desempleo fueran más sombríos, y que, de acuerdo con Jiménez (2018), se fortalecieran las MGEySP, volviéndolas más competitivas, y capaces de hacer frente a incrementos salariales.

**Cuadro Resumen 5: Caso Argentina**

Autor	Ubicación temporal del estudio	Metodología	Resultados
Groisman (2012)	2003-2010	Objeto de estudio: Total de trabajadores asalariados que laboraron de 35 a 48 hrs. Metodología: Datos de panel	El nivel de desempleo no aumentó cuando se elevó el salario mínimo. Aquellos que percibían un salario inferior al mínimo tuvieron mayores probabilidades de laborar en trabajos precarios.
Khamis (2008)	1993-2004	Objeto de estudio: Total de trabajadores, formales e informales. Metodología: Cuasiexperimentos de alteraciones en las remuneraciones mínimas	El salario de los trabajadores informales tiende a subir cuando se eleva el salario mínimo.
Jiménez (2018)	2004-2005	Objeto de estudio: Trabajadores asalariados mayores de 18 y menores de 65 años. Metodología: Diferencias en diferencias	Se reducen las posibilidades de transitar hacia empleos de calidad, y de pasar de la informalidad a la formalidad cuando se eleva el salario mínimo.

Fuente: Elaboración propia.

## 2.6. Conclusiones del capítulo 2

La experiencia de Estados Unidos es interesante al enfrentar dos perspectivas opuestas, sin embargo, tiene importantes limitaciones, como el hecho de que se trata de un país considerado céntrico dentro del Estructuralismo Latinoamericano, con una mano de obra relativamente homogénea, pues la muestra considerada cuenta con la misma calificación.

Respecto al trabajo de Even y Macpherson, nos hacen notar que la capacitación en el trabajo es vital para aspirar a empleos mejor remunerados, pero si la misma no se recibe, o es limitada, como puede ser el caso de muchos trabajos informales, por ejemplo, ubicados en el sector artesanal, entonces no se podrían acceder a mejoras en sus percepciones.

Cabe destacar que en los estudios de economías privilegiadas, como Estados Unidos y España, los más afectados eran población joven, donde no son visibles los efectos permanentes de un incremento en el salario mínimo, aunado al hecho de que este estrato comúnmente no es jefe de familia, y puede refugiarse en sus estudios, y no en la economía sumergida, por lo que los cambios sobre la estructura del empleo no serían claramente visibles.

La situación en los países latinoamericanos es más grave, ya que se trata de mano de obra adulta no calificada, por lo que sí tiende a recurrir a la informalidad, y dada la sobreabundancia de este factor, puede deprimir los salarios en este rubro, o permanecer desempleada involuntariamente durante tiempo indefinido, comprometiendo el bienestar de las familias que dependen de estos agentes como fuente de ingreso.

Ello demuestra lo perjudicial de un decreto de incremento salarial, al grado de que esta herramienta puede (irónicamente) no cumplir una de sus funciones: el mejoramiento del bienestar de los trabajadores, ya que puede condenarlos al desempleo o al trabajo informal si los mayores costos se traducen en una contracción de la demanda de mano de obra sujeta al salario mínimo, en los países que cumplen con características de la “periferia”. Por esta razón, es necesario que el aumento salarial se vea acompañado de una política de creación de empleo (Sovilla & Morales & Gómez, 2021).

Dado que el salario mínimo de Colombia inclusive ha llegado a superar la inflación, es un ejemplo perfecto de la idea central de la presente tesis: el incremento del salario mínimo ha tenido efectos perjudiciales sobre el empleo formal.

La revisión del caso brasileiro indica que el impacto del salario mínimo puede aparentemente ser nulo, sin embargo, cuando se observa a escala regional, y sectorial, podemos descubrir un efecto negativo, donde los más afectados resultan ser nuevamente los menos calificados, que laboran en sectores poco beneficiados, inclusive en periodos de bonanza.

La literatura sobre Argentina, es contrastante, para Jiménez (2018), el incremento del mínimo dificulta la transición hacia empleos de calidad y de pasar a la formalidad, y para Groisman (2012) aumenta la posibilidad de emplearse en trabajos precarios; mientras Khamis (2008) considera que en realidad mejoran las remuneraciones de los trabajadores del sector no cubierto.

A manera que, si bien hay diversos matices en la bibliografía para terceros países, con resultados encontrados para una misma nación, a grandes rasgos es posible afirmar que para los países desarrollados- que fungen como centros dentro del estructuralismo latinoamericano-, representados por Estados Unidos y España, no se incrementa el desempleo en adultos. El hecho de que el objeto de estudio para ambos autores sean trabajadores en edad adolescente, hace que, inclusive para Card & Krueger (1993)- quienes arrojan una elevación del empleo-, no se aprecie el proceso cíclico al que hacían referencia Kalecki (1977) y Valenzuela (2012), ya que sobre este estrato no son visibles los efectos permanentes sobre el nivel de empleo formal.

Si bien, tanto Pérez (1995) y Dolado & Felgueroso (1997), arrojan resultados negativos sobre el empleo en España, la situación es similar a la de Estados Unidos, pues los afectados nuevamente son trabajadores en edad adolescente. La contribución de estos estudios, se encuentra en que demuestran que en los países que encajan en la caracterización de “centros” del estructuralismo latinoamericano, la fuerza sindical contribuye a que los trabajadores adultos no sean despedidos con facilidad, de tal forma que un incremento del salario mínimo no se traduce en despidos para esta población.

Para los países latinoamericanos- que representan a la “periferia”, por contar con una menor penetración de progreso técnico, visible en el valor agregado manufacturero de media y alta tecnología como porcentaje del valor agregado manufacturero-, se tiene que el incremento del salario mínimo, en contextos favorables, como el caso del auge de materias primas para el caso de Brasil, aparentemente no conlleva una baja generalizada del empleo, pero sí afecta su nivel en determinadas zonas, donde se vive un atraso aún mayor -dado que el sistema centro y periferia tiende a reproducirse a escala nacional-, como lo fue en el caso de Brasil, analizado por Saltiel & Urzúa (2017).

Dado que la inflación mermó el crecimiento del salario mínimo para el caso de Argentina y Brasil, no se cumple la sucesión de eventos propuesta por Valenzuela (2012) y Kalecki (1977), es notable que el escenario ya es adverso, y que el salario mínimo “muere menos” al empleo formal. El efecto negativo esperado sobre el empleo formal es mayormente visible en Colombia, donde el salario mínimo se ha situado por encima de la inflación, y tanto Núñez & Bonilla (2001), como Bell (1995), reportaron bajas en el empleo formal.

Por lo que, para los países latinoamericanos en cuestión, que representan la “periferia”, el incremento del salario mínimo no afectó el nivel de empleo, de manera general, en Brasil y Argentina, ya que la inflación superó las mejoras salariales; en cambio, para Colombia, donde la inflación creció a menor ritmo que el salario, es posible apreciar una contracción en la demanda de trabajo, que no se vio absorbida por nuevas inversiones, a causa de la heterogeneidad y sobreabundancia de mano de obra.

Ello demuestra lo perjudicial de un decreto de incremento salarial, al grado de que esta herramienta puede (irónicamente) no cumplir una de sus funciones: el mejoramiento del bienestar de los trabajadores; ya que puede condenarlos al desempleo o al trabajo informal si los mayores costos se traducen en una contracción de la demanda de mano de obra sujeta al salario mínimo, en los países que cumplen con características de la “periferia”. Por esta razón, es necesario que el aumento salarial se vea acompañado de una política de creación de empleo (Sovilla & Morales & Gómez, 2021).

### **Capítulo 3: Impacto del incremento del salario mínimo en el empleo en México**

El presente capítulo tiene por objetivo mostrar un breve esbozo de la historia del salario mínimo en México, así como las perspectivas de diversos autores respecto a la relación entre este factor con el resto de la distribución salarial, la inflación, desigualdad, y en especial, el nivel de empleo.

Posteriormente se expondrá un análisis de datos estadísticos para mostrar los cambios en la estructura del mercado laboral antes y después de la implementación de esta medida del año 2019.

Previo a ello, es necesario contextualizar, y mencionar que, durante 2019, México fue el país de América Latina y el Caribe que más incrementó el salario mínimo real en 2019, en un 12.12%, seguido por Uruguay y Chile con un 5.88 y 4.07%. En contraste, Venezuela, Guatemala, y Nicaragua registraron caídas en la variable de 35.59, 3.58 y 0.89%. Siendo la variación promedio regional -0.14% (ver anexo A.7).

Para 2021, México volvió a encabezar los aumentos de las remuneraciones mínimas reales en la zona, con un 14.53%, seguido por Chile y Colombia, con un 4.09 y 3.30%, respectivamente. Mientras que Venezuela, presentó una caída acentuada de 64.25%, seguida por Haití con -926% y Jamaica con -4.18%. Las presiones inflacionarias en América Latina y el Caribe mermaron aún más el salario mínimo real, con un deterioro de 3.01% promedio regional (ver anexo A.7).

La región en cuestión experimentó un crecimiento promedio del producto de 0.22% en 2019. Con la llegada de la COVID-19 sufrió un descenso de 6.93% en 2020; posteriormente, con el relajamiento de las medidas de contención del brote, y como resultado de numerosos estímulos fiscales y una política monetaria más laxa, se aprecia un efecto rebote para la zona de 6.57% en 2021 (ver anexo A.8).

La dinámica del crecimiento del producto en México fue menor a la regional en 2019, con una contracción de 0.19%, atribuible a la caída de la inversión en el segundo y cuarto trimestre de dicho año, así como de las exportaciones nuevamente en el cuarto trimestre. Después de dicho periodo, afectado por la coyuntura global, el PIB experimentó una

disminución de 8.17% en 2020, para posteriormente crecer 4.8% en 2021, impulsado en gran medida por el sector externo (ver anexo A.9).

En este sentido, la ocupación en América Latina y el Caribe presentó un comportamiento heterogéneo entre regiones y sexo. Reportó un crecimiento medio de 0.41% del 2018 al 2019, siendo la ocupación femenina la que presentó el alza más acentuada con 0.96%, en tanto que la masculina registró una contracción del 0.1%. En el periodo de 2019 a 2020, se aprecia una disminución de la ocupación regional de 9.96%, siendo las mujeres el estrato poblacional mayormente afectado, con una baja de 11.09%, más significativo que el -9.96% de los hombres (ver anexo A.10). Posteriormente, del 2020 al 2021, se dio un rebote en la tasa de ocupación regional, con un alza del 6.55%, beneficiando a los hombres y mujeres en igual magnitud, reportando ambos datos positivos e iguales a 6.58 y 6.54%.

Contrario a lo esperado, Chile, el tercer país que más elevó su salario mínimo real en relación con otros países de la región, en el periodo de 2018 a 2019, presentó una contracción en su tasa de ocupación de 0.09%, en tanto que Uruguay, que se posicionó por encima de Chile en la lista de alza salarial, tuvo una caída de 1.02%, para el mismo periodo. Por su parte, México, si bien no registró una caída en la variable en cuestión, reportó una cifra modesta, de 0.7%, inferior al 1.69% de República Dominicana, que experimentó un alza del salario mínimo inferior al nacional (ver anexo A.11).

Para el periodo 2020-2021, recordando que México, Chile y Colombia, fueron las naciones que presentaron mayores incrementos de su salario real, en relación a la media regional, se tiene que, los tres experimentaron alzas en su tasa de ocupación, de 6.26, 4.05 y 5.49% (ver anexo A.11). Sin embargo, el 2020 y 2021 no fueron años normales, ya que se experimentó una contracción por efectos de la pandemia en el primer año, y un efecto rebote en el segundo año por el relajamiento de las medidas de contención del virus (ver anexo A.12).

### **3.1. Breve historia del salario mínimo en México**

El salario mínimo en México ha pasado por varias etapas, marcadas por la implementación de distintas zonas salariales: en 1984 existían 11, y en 1992 únicamente 3. Los municipios considerados dentro de estas zonas (A, B y C), difirieron de un año a otro (Fairris & Popli & Zepeda, 2008).

Desde el 2012 y hasta el 2015, las zonas se redujeron a 2, para después dar paso a una zona salarial única. Sin embargo, en el primer año de la administración de Andrés Manuel López Obrador, se creó la Zona Libre de la Frontera Norte y lo que aquí denominamos zona salarial A, conformada por el resto del país.

Los datos detrás de los niveles salariales sostenidos a lo largo de dicho periodo, nos relatan parte de la historia económica del país; esconden periodos de bonanza, crisis, y recuperación. Proporcionan lecciones que no debemos olvidar, en especial en tiempos turbulentos.

Por ejemplo, de 1950 hasta 1970 -lapso que abarca el “milagro mexicano”, y el llamado “desarrollo estabilizador”-, con motivo del sobresaliente crecimiento del PIB (con promedio de 6% anual), y el menor nivel inflación, se tiene que el salario mínimo se cuadruplicó (Moreno, Garry & Monrroy, 2014). Alza atribuida al uso de este factor como una herramienta para aumentar la producción, sindicalización, y beneficios de las empresas, en un tiempo en el que se buscaba fomentarlas (Martínez, 2018). Es posible afirmar que se priorizaba un modelo de crecimiento hacia adentro, donde se buscaba sustituir importaciones de productos industriales por producción nacional, con el fin de impulsar al mercado interno. Más adelante, estos esfuerzos se verían truncados, tras la crisis de 1976.

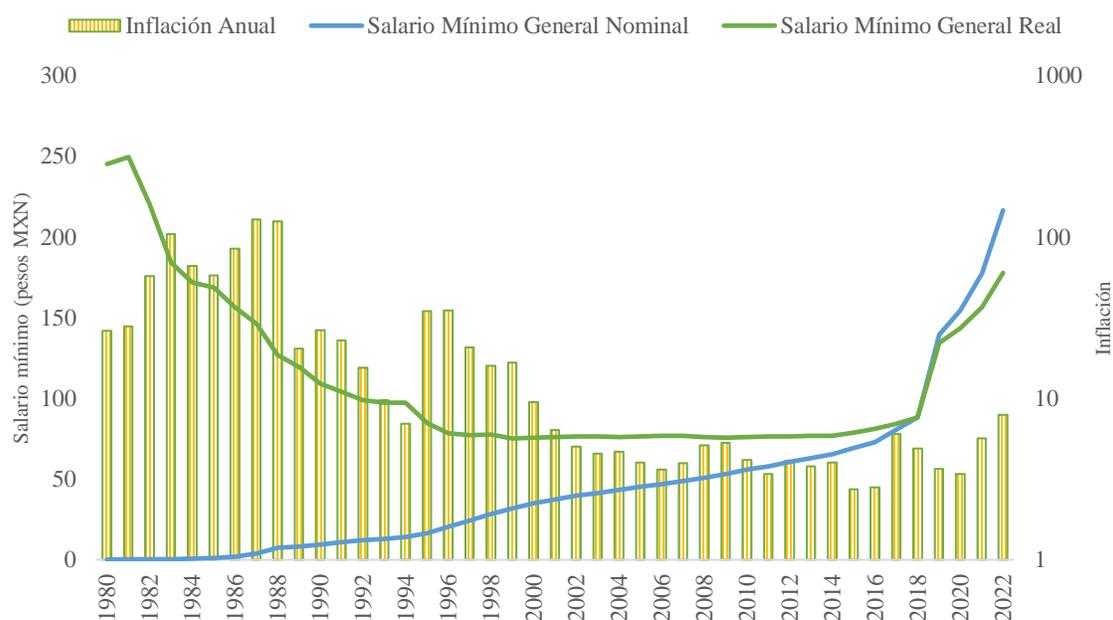
Durante la crisis de los ochenta, también denominada crisis de la deuda, la inflación se aceleró y persistió a pesar de la austeridad fiscal y la política monetaria restrictiva, que al sumarse con otros factores -como la caída del valor de las exportaciones petroleras, el incremento de la deuda externa, consecuencia a su vez del aumento de las tasas de interés internacionales, etc.- terminaron por mermar el crecimiento del producto (Rueda Peiro, 1998). Recordemos que durante ese periodo se dio una importante fuga de capitales, que, sumada al ya mencionado acrecentamiento de la deuda externa, orillaron a México a impulsar un modelo de crecimiento hacia afuera, es decir, que su base de apoyo fueran las exportaciones y la captación de flujos de IED.

Al considerar que el salario mínimo tenía influencia sobre el resto de la estructura salarial, la demanda agregada, y el comportamiento de los precios, en los pactos de Solidaridad de los años 80 y principios de los 90, las autoridades procuraron tener control sobre los mismos, al fijarlos como múltiplos de las retribuciones mínimas (Fairris & Popli & Zepeda, 2008).

Por esta razón, el crecimiento de los salarios mínimos se mantuvo casi a la par del crecimiento de la inflación (ver gráfico 1.1), situación que se reforzó tras la crisis de 1994-95 (“crisis tequila”), inclusive, fue de los pocos controles del “Pacto de la Estabilidad y Crecimiento Económico” que se mantuvieron, bajo la idea de que una congruencia entre las expectativas de inflación y la inflación observada, tenderían a atenuar la incertidumbre, y contribuirían a la recuperación económica (Martínez González, 2018).

Este fenómeno se mantuvo hasta el 2015, y la tendencia se rompió en el 2019 (ver gráfico 1.1). A la par, las políticas de liberalización del presidente Miguel de la Madrid tendieron a debilitar el sindicalismo en México (Moreno, Garry & Monroy, 2014).

Gráfico 1.1. Inflación y Salario Mínimo Promedio en México, de 1980 al 2022



Fuente: Elaboración propia con base en CONASAMI y Banco de México.

Nota a: La Inflación se encuentran en escala logarítmica.

Nota b: El salario mínimo general real y nominal, se obtuvo a través de un promedio del salario mínimo aplicable en la Región Fronteri

A pesar de las políticas de desinflación que tendieron a crear estancamiento económico, el empleo formal aumentó entre 1980 y 1988, gracias a la creación del sistema Nacional de Salud, que permitió ampliar la cobertura de la atención brindada por el IMSS, al tiempo que esta institución, durante el sexenio de Miguel de la Madrid, hizo obligatoria la afiliación de trabajadores del sector de la construcción, y cubrió a más trabajadores agrícolas (Puyana & Romero, 2012).

El salario mínimo continuó en decadencia, misma que se reforzó tras la crisis de 1994-95, cuando la inflación alcanzó su máximo de 51.72% en 1996. Por tal motivo, la política monetaria impuso límites al crecimiento del crédito y de los agregados monetarios, con el fin de contener la devaluación del peso, para que así el Banco Central pudiera cumplir con su mandato (Galindo & Ros, 2008).

Para aumentar la credibilidad del Banco de México, este adoptó la estrategia de metas de inflación en el año 2001, fijándola en  $3\pm 1\%$  desde el 2003; logrando su cometido al situarse dentro del rango en la mayor parte del periodo; en el que también se aprecia un estancamiento del salario mínimo real promedio.

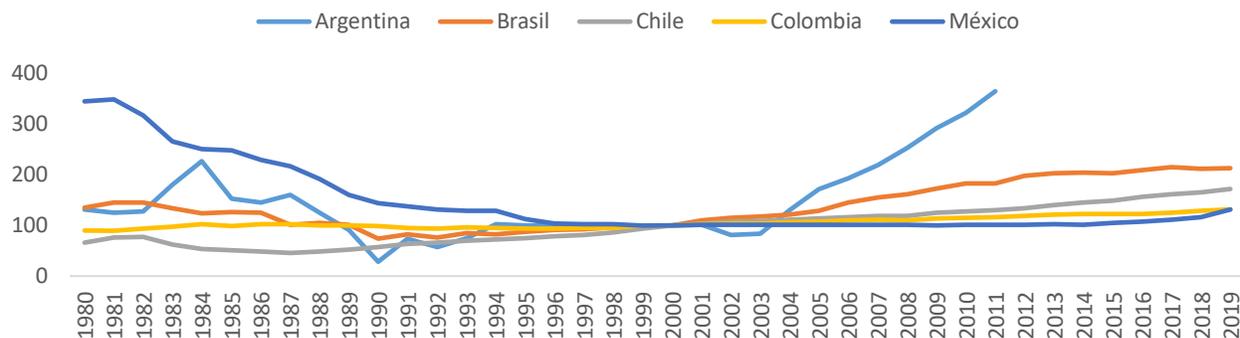
En el proceso de combate a la inflación, la CONASAMI rompió con su compromiso de fijar un salario suficiente para satisfacer las necesidades básicas de un jefe de familia (DOF, 2020). Los bajos salarios pasaron a ser una ventaja competitiva en el marco del entonces Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Moreno, Garry, Monroy, 2014).

Hubo intentos por recuperar el poder adquisitivo del salario mínimo, e inclusive, de efectuar un estudio a escala regional, ejemplo de ello fue la creación de la Comisión Consultiva para la Modernización del Sistema de los Salarios Mínimos por parte de la CONASAMI, en el año 2000, destinada a conocer las características socioeconómicas, ubicación, etc. de los trabajadores retribuidos con el salario mínimo; también se proponía el aumento gradual del salario mínimo real (DOF, 2000).

Es destacable que en este documento oficial de comienzos del nuevo milenio, se resalte que el incremento salarial debe efectuarse en el contexto del combate a la inflación (DOF, 2000). Esto implica que el principal compromiso era con el nivel de precios, y no con el trabajador.

Pese a los esfuerzos de la CONASAMI, las sugerencias de la Comisión Consultiva, fueron invalidadas (Moreno, Garry, Monroy, 2014). Hecho que es notable en el ya mencionado prácticamente nulo crecimiento de los salarios mínimos.

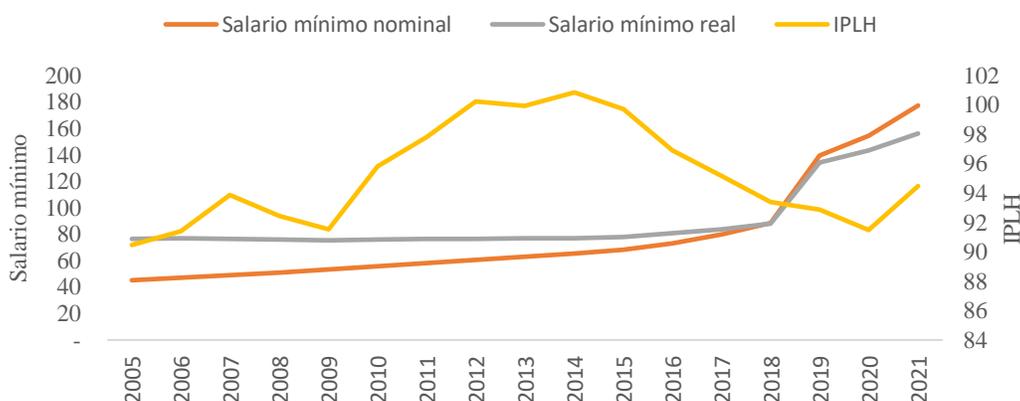
Gráfico 1.2. Salario mínimo real (Índice anual medio, 2000=100)



Fuente: Elaboración propia con base en CEPALSTAT

El deterioro del salario mínimo real es evidente cuando se le compara con terceros países, como Chile, Argentina y especialmente Brasil y Colombia (ver gráfico 1.2), a causa del compromiso de estos últimos por distribuir los beneficios del crecimiento económico entre toda la población (Moreno, Garry, Monroy, 2014). Esperamos que esta situación no lleve a creer al lector que un incremento del mínimo siempre es benéfico, pues la evidencia de estos países demuestra que el desempleo pudo incrementarse tras esta medida (Foguel, 1998) (Saltiel & Urzúa, 2017) (Núñez & Bonilla, 2001).

Gráfico 1.3. Salario Mínimo Promedio y Productividad Laboral



Fuente: Elaboración propia con base en NEGI y Banco de México.

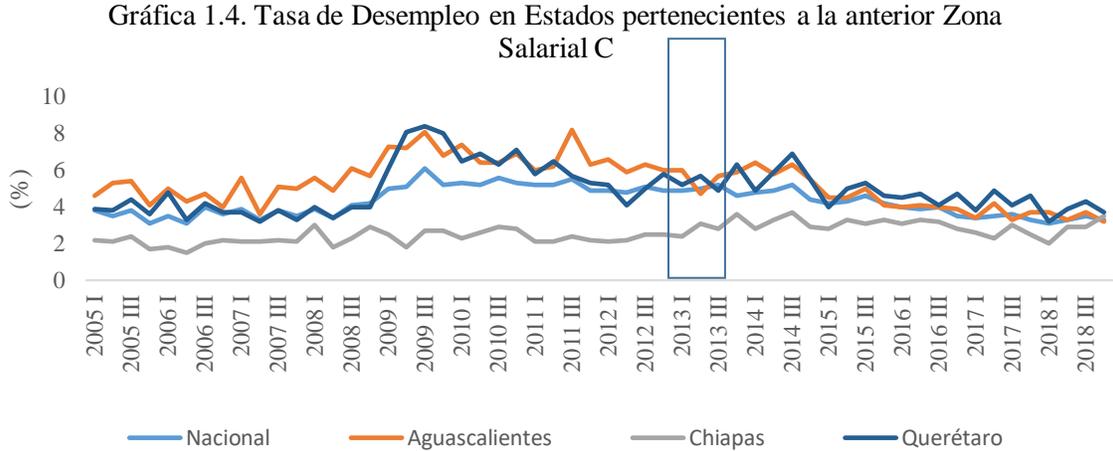
Nota: IPLH, hace referencia al Índice de productividad laboral de la manufactura con base en las horas trabajadas totales.

Que la productividad se mantuviera por encima de las retribuciones mínimas, hasta el 2019 (ver gráfico 1.3), refuerza el punto acerca del uso del salario mínimo como atrayente de

Inversión Extranjera Directa (IED), al ser una gran ventaja competitiva en el contexto del TLCAN. Se aprecia un rompimiento de la tendencia a partir del 2019. Si bien, la productividad laboral, visible en el IPLH, presentaba una tendencia a la baja, esta fue más acentuada en el periodo de 2019 a 2020, lo que puede estar asociado a un crecimiento más lento de la IED, de 0.85%, que a su vez fue producto de un contexto internacional adverso a causa de la pandemia de COVID-19.

Anteriormente se hizo alusión a la reducción de las zonas salariales a dos, acontecimiento que causó revuelo, a razón de que parte de la CONASAMI se encontraba preocupada por la reacción empresarial, que podría ver el aumento salarial como una amenaza a las expectativas de inflación y al nivel de empleo, que continuaba golpeado por las crisis de los años ochenta y noventa (Gutiérrez Rodríguez, 2013).

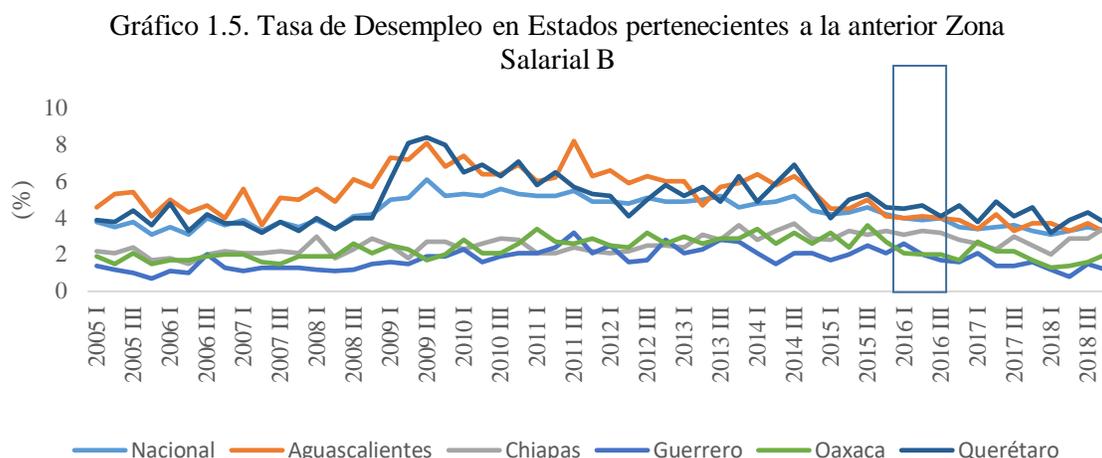
Sin embargo, si analizamos los datos, se tiene que el incremento del salario mínimo, de la zona C a la B, del año 2012 al 2013 (con la homologación), creció a una tasa de 3.89%, inferior al ritmo del crecimiento salarial promedio de la zona C en los años 2005 al 2012, es decir, 4.32%, por lo que el aumento fue modesto.



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI.

Si analizamos la gráfica anterior (ver gráfica 1.4), que toma como muestra el comportamiento de tres estados anteriormente pertenecientes a la zona salarial C en el año 2013- Chiapas, Querétaro y Aguascalientes, que además, son el objeto de estudio del presente trabajo-, nos percatamos del prácticamente nulo impacto sobre el empleo de dicha medida, que puede

atribuirse a la pequeña magnitud del incremento salarial, aún en línea con la inflación, y por debajo de la productividad laboral nacional.



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI.

Situación similar, es la acontecida en el 2016, para los estados muestra- Aguascalientes, Chiapas, Guerrero, Oaxaca y Querétaro- que en el 2015 pertenecían a la zona salarial B, al no advertirse un agravamiento en la tasa de desempleo (ver gráfica 1.5).

Otro tema en su momento igualmente llamativo, fue la propuesta de implementar un seguro de desempleo, que se concretó únicamente en el entonces Distrito Federal, en el año 2008, financiado con recursos de la nación, por un monto de 1,723.80 pesos, cedidos mensualmente durante medio año, aunque la cobertura no fue total. Cabe notar que dentro del “Pacto va por México”, el entonces presidente Enrique Peña Nieto, se comprometió a brindar un seguro de desempleo pero este no se materializó, al menos no a escala nacional (Gutiérrez Rodríguez, 2013).

### 3.2. Revisión de la literatura empírica para el caso de México

Este apartado, busca mostrar bibliografía respecto al impacto de un aumento salarial sobre los precios, desigualdad, y principalmente, el empleo, con el fin de mostrar si las preocupaciones por el nivel de desempleo, inversión e inflación, de aquellos que se oponían al incremento salarial, se materializaron. El análisis de la desigualdad, es destacable, en especial dentro de las discusiones con perspectiva regional.

### 3.2.1. Revisión de la literatura empírica para la relación salario mínimo- empleo

Comenzamos advirtiendo que la evidencia para el caso nacional es contradictoria, hay autores que afirman que hay efectos negativos sobre el empleo formal, otros coinciden en que no hay efecto sobre el mismo, e inclusive, algunos sostienen que este incrementa.

En el primer grupo se encuentran, Fuentes & Brugués & González & Carrillo (2020), quienes hacen un análisis a escala regional, lo que es positivo, dado que es de los pocos estudios con esta perspectiva, sin embargo, cuenta con la limitante de enfocarse únicamente en la zona norte, que cuenta con una estructura ocupacional muy distinta a la del sur. Los autores concluyen que el incremento del salario mínimo en la región fronteriza norte en el 2019, ha contraído el empleo formal en una escala de 1.7%, a causa de que el nuevo piso salarial en la zona creó un “efecto dominó”, ampliando el Salario Base de Cotización (SBC) un 9.65%, lo que a su vez presionó la inflación en un 2.9%, y con ello se contrajo la producción un 1%.

Para Fuentes & Brugués & González & Carrillo (2020), la presión sobre los precios en la RFN, terminó por mermar la producción, y con ello el empleo, posiblemente a causa de que la productividad no creció al mismo ritmo que los salarios (en este caso el mínimo y el SBC). Para estos autores, el canal va del salario a los precios, seguidos de la producción y el empleo.

Martínez González (2018) coincide en que el efecto sobre el empleo formal sería pequeño, y afectaría más a los trabajadores de baja calificación del sexo femenino, así como a aquellos situados en el sur del país. Para su estudio, parte de la suposición de que un crecimiento de las remuneraciones mínimas genera una caída en la demanda de trabajadores en la misma magnitud, a causa de los mayores costos que esto implica para las empresas.

Si bien, el autor en cuestión se centra en el empleo formal, hace un planteamiento interesante, no visto en la bibliografía internacional, acerca del efecto sustitución que amortigua la caída del empleo, de forma que un incremento del mínimo estimula la demanda de trabajadores que no lo perciben y están más calificados (Martínez González, 2018). Esto parece contraintuitivo, pero se basa en la idea de un incremento en la productividad que compensa los mayores costos del trabajo.

Reconoce a la población del sur como la más afectada por esta medida, al ser los mayormente remunerados por el salario mínimo, lo que los vuelve más reemplazables. Asegura que este resultado sobre la población más vulnerable podría ser eclipsado por el efecto sobre el resto del país, que no necesariamente sería negativo (Martínez González, 2018).

Esta última aseveración, hace todavía más interesante el conocer la evolución del desempleo con perspectiva regional, a causa de que una omisión o minimización del impacto sobre la región sur tendería a incrementar su rezago respecto al resto del país, y limitaría la toma de medidas específicas para combatir la desigualdad.

Sovilla & Morales & Gómez (2021) postulan que la medida salarial implementada en el 2019, lejos de disminuir la desigualdad, la acentuará, a causa de que sólo se beneficiarán los trabajadores formales de la zona norte, y no del sur, que cuenta con una mayor proporción de personas que laboran en la informalidad (donde el salario mínimo es inválido), por lo que es de suma importancia la implementación de políticas enfocadas en la creación de empleo en la región sur del país.

El estudio de Martínez González (2018) tiene la limitante de no efectuar un modelo para verificar su hipótesis, que cabe reiterar, es reveladora. La investigación de Campos Vázquez (2015) presenta el mismo obstáculo; este autor sostiene que un alza modesta del salario mínimo no tendrá impactos negativos sobre el empleo, en cambio, supone que, si la variación es del 51%, los costos para las empresas se elevarán, y la demanda de trabajo se contraerá, provocando una caída de 4.6% en el empleo formal. Para llegar a esa inferencia, se basa en un estudio previo realizado por Dube, Lester y Reich (2010), donde miden la elasticidad de la demanda de mano de obra.

A partir de esta suposición, Campos Vázquez (2015), elaboró tres simulaciones, situadas temporalmente en el primer trimestre del 2005 hasta el 2014, con el fin de evaluar las posibles consecuencias de la medida salarial sobre los precios y la pobreza. Aunque su variable central no es el empleo, es interesante que concluya que, ante la elevación del mínimo, se debe evitar un incremento generalizado de precios, mediante mejoras en la productividad.

Dentro de una postura más neutral, Moreno & Garry & Monroy (2014), apoyan la idea de que el incremento salarial no tendrá efectos sobre el empleo en el país, dado que una pequeña

proporción de trabajadores lo percibe. Por esta razón, Bell (1995) cree que, durante la crisis de los años 80, los salarios mínimos no afectaron el comportamiento del empleo formal en México; conclusión similar a la arribada por Maloney & Nuez & Cunningham & Fiess (2001), para quienes la erosión de los salarios mínimos reales durante la crisis del tequila (1994-95) contuvo el aumento del desempleo.

Maloney et al (2001) hace una propuesta interesante, al asegurar que el salario no es flexible en el sector informal, ya que posee una curva de demanda de trabajo con pendiente negativa, por lo que cuenta con una capacidad limitada de absorción de mano de obra, situación que representaría todo un reto si el incremento del salario mínimo implica un aumento de costos para las empresas, y un agravamiento del desempleo, a causa de que los trabajadores no logren encontrar refugio en el sector no cubierto de la economía.

Campos & Esquivel & Santillán (2017), cambian a una postura menos ortodoxa, cuando sostienen que el incremento salarial, y la homologación del mínimo en el 2013, lejos de crear desempleo, disminuyó la probabilidad de ser un trabajador informal, y aumentó la de emplearse en el sector formal, como resultado de la metodología de datos de panel; con el análisis de corte transversal, no encontraron impactos sobre el empleo. Su estudio cuenta con la limitante de no ahondar en los incentivos para transitar (y permanecer) en la formalidad.

A pesar de arribar a estos resultados, este grupo de autores dejan la puerta abierta para una mayor investigación del tema, ya que el incremento salarial fue pequeño; de haber sido más grande advierten que pudo tener resultados perversos sobre el empleo (Vázquez & Esquivel & Santillán, 2017).

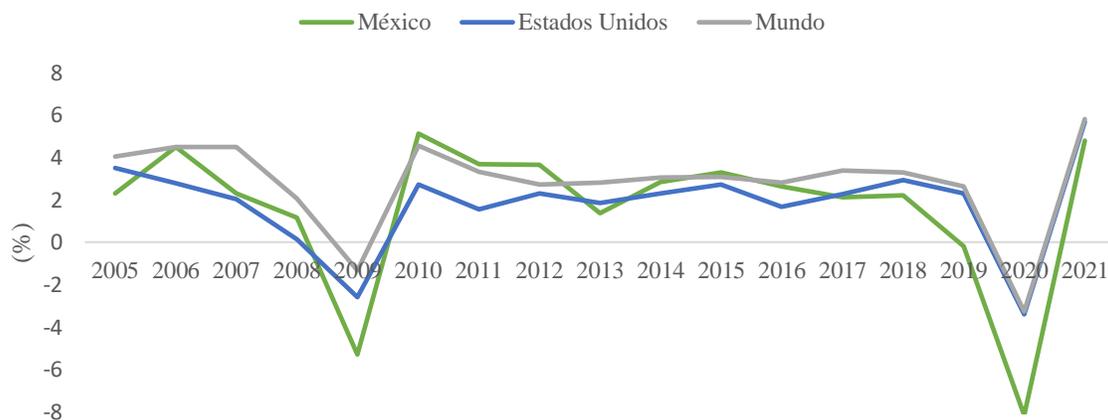
Si bien el estudio de Sánchez & González & Policardo (2021), se basa en regresiones de umbrales del salario mínimo e inflación, para ver el efecto de estas variables y otras (como el índice de tipo de cambio, PEA ocupada, productividad laboral, etc.) sobre el IGAE; concluyen que si el alza salarial se da a la par de mejoras en la productividad y medidas de distribución del ingreso, no habría efectos inflacionarios por los que preocuparse, y no repuntarían las tasas de interés pasivas y activas. De tal forma que se estimularía al mercado interno, la inversión (incentivada por las expectativas de inflación y tasas de interés relativamente estables), demanda agregada y el nivel de empleo. Aseveración que se apoya en la creación de empleos reportados en el IMSS durante el 2019.

Retomando la homologación de las zonas salariales, cuando la zona C pasó a ser parte de la B, el incremento salarial fue de 3.89%, en tanto que para la zona A fue del 3.9%. El aumento fue considerablemente mayor en el 2019, cuando de la zona salarial única dio un salto salarial del 100% para la nueva RFN, y del 16% para el resto del país, por lo que los resultados pueden ser sumamente distintos.

Además, si bien en el año de la homologación se dio una ligera contracción en el producto, al pasar de un crecimiento de 3.64% en 2012 a 1.35% en 2013; no se compara con el decrecimiento de 0.19% del 2019, escenario más grave que el presentado por Estados Unidos y el Mundo, que a pesar de experimentar una contracción en su dinámica de crecimiento, no se situaron en terreno negativo, con 2.29 y 2.61% (ver gráfico 1.6).

Recordemos que la historia nacional y la experiencia extranjera, particularmente la colombiana, nos hacen comprender la imposibilidad de aislar la medida de incremento salarial del entorno; de tal forma que esta herramienta, aunque con fines benévolos, puede complicar el proceso de recuperación económica.

Gráfico 1.6. Tasas de Crecimiento del PIB de México de 2005 al 2020



Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial

Un estudio de la CEPAL, que tiene como autores a Bielschowsky & del Castillo & Squeff & Orozco & Beteta (2021), afirma que el incremento del salario mínimo en el 2019 mejoró el empleo en un 2.1% y 4.4%, para la primera y segunda simulación, respectivamente, donde la primera contempla únicamente un incremento en los ingresos mínimos de los empleados

del sector privado, y la segunda, añade a los trabajadores de empresas del Estado, independientes y/o familiares (Bielschowsky et al, 2021).

Sus argumentos son distintos a los del primer grupo de autores de esta corriente, pues giran en torno a un efecto positivo en la demanda por parte de la población beneficiada por la nueva política, de tal forma que el consumo de bienes intensivos en mano de obra se incrementa, y con ello, el empleo en estos sectores (Bielschowsky et al, 2021).

Reconocen que este hecho podría no favorecer a la productividad del trabajo, justamente porque se estimula la demanda de bienes no intensivos en capital, por lo que no habría incentivos para incrementar la inversión (Bielschowsky et al, 2021). Siendo este un componente vital para el crecimiento económico.

Aunado a lo anterior, y remitiéndonos a la gráfica que relaciona el salario mínimo y la productividad (ver gráfico 1.3), es evidente que esta última ha crecido menos que el primer factor desde el 2019, con la posibilidad de que la demanda se sitúe por encima de la producción, desencadenando un efecto inflacionario<sup>17</sup>.

Es preciso señalar que el estudio de la CEPAL, no cuenta con una perspectiva regional, pues considera sólo el agregado nacional, lo que puede ser perjudicial si en la zona sur se da una caída del empleo (como indica el modelo más ortodoxo), y no un aumento en la demanda, situación que también dependerá de las medidas (y su efectividad) que se han tomado para fomentar el empleo en la región.

---

<sup>17</sup> Supra nota 7.

**Cuadro Resumen 6: Caso México**

Autor	Ubicación temporal del estudio	Metodología	Resultados
Fuentes & Brugués & González & Carrillo (2020)	2019	Objeto de estudio: Trabajadores formales de la zona norte Metodología: Modelo de insumo-producto para la región norte	El incremento del SM aumentó el desempleo, en pequeña magnitud
Campos Vázquez (2015)	2005-2014	Objeto de estudio: Nivel de precios y pobreza Metodología: No presentó. Hace una revisión de la literatura de terceros países.	El incremento del SM aumentó el desempleo
Moreno & Garry & Monroy (2014)	1980-2014	Objeto de estudio: Trabajadores formales Metodología: No presentó. Hace una revisión de la literatura de terceros países y supone que pocos trabajadores perciben el SM en México.	El incremento del SM no aumentó ni disminuyó el desempleo
Bell (1995)	1997-1987	Objeto de estudio: Población empleada en la industria manufacturera (clasificados de acuerdo a su nivel de calificación) Metodología: Datos de panel	El incremento del SM no aumentó ni disminuyó el desempleo
Campos & Esquivel & Santillán (2017)	2012-2013	Objeto de estudio: Trabajadores formales Metodología: Estudio econométrico de corte transversal y datos de panel.	El incremento del SM aumentó el empleo
Bielschowsky et al (2021).	2019	Objeto de estudio: Trabajadores formales Metodología: Simulación en la Matriz insumo producto	El incremento del SM aumentó el empleo
Sovilla & Morales & Gómez (2021)	2019	Objeto de estudio: Trabajadores formales e informales de la zona norte y sur del país. Metodología: Análisis comparativo con base en estadística descriptiva	El incremento del SM aumentará la desigualdad entre regiones y no reducirá la pobreza.
Sánchez & Gonzáles & Policardo (2021)	Enero de 2007- Mayo 2019	Objeto de estudio: IGAE Metodología: Regresión de umbral sobre los salarios y la inflación.	El incremento del SM aumenta el empleo y disminuye la desigualdad cuando se acompaña de incrementos en la productividad y medidas de distribución del ingreso.

Fuente: Elaboración propia.

### 3.2.2. Bibliografía para la relación salario mínimo- efecto faro- inflación

La relación entre el salario mínimo e inflación es relevante, porque de ser cierta la sucesión de eventos propuesta por Valenzuela (2012), se corre el riesgo de una caída en el crecimiento económico derivada de un incremento generalizado de los precios, aunque también cabe

resaltar que, si bien los costos laborales son parte de los costos de producción, y estos tienen influencia en el nivel de precios, este también se ve influido por otras variables, tales como la política monetaria, fiscal, y el contexto internacional.

Nuevamente la bibliografía es contrastante, por ejemplo, para Bielschowsky et al (2021) y Campos Vázquez (2015), sí habrá un efecto sobre los precios, pero en pequeña magnitud, inclusive el segundo autor sostiene que aumentar el mínimo en 51%, acrecentará los precios en un 3%, siendo menor si los trabajadores informales, así como aquellos que perciben menos de un salario mínimo, no se ven afectados.

Mientras, Fairris & Popli & Zepeda (2008), consideran que desde los programas de estabilización de los años 80, hasta el año de la publicación de su artículo, los salarios mínimos fungieron como referencia para la fijación del resto de los salarios de la economía, en especial para la parte baja de la distribución salarial, y no sólo para el sector formal, sino también para el informal.

Maloney et al (2001) reafirma que hay evidencia de un efecto faro en México, Brasil, Argentina y Uruguay, con mayor fuerza en el sector no cubierto; la idea de este autor acerca de la flexibilización salarial, se opone a lo propuesto por Agénor (2005), y nos lleva a cuestionarnos la flexibilidad salarial de este rubro, y la gravedad de la implicación de una demanda laboral con pendiente negativa en este sector; de ser cierto su planteamiento la situación para el empleo podría tornarse aún más sombría.

En tanto, Moreno & Garry & Monroy (2014), argumentan que desde finales de los años 80, el salario mínimo dejó de ser vinculante, lo que significa que el resto de los salarios de la economía, o al menos, la mayor parte de estos, ya no giran en torno a las retribuciones mínimas, sino a la inflación observada en el periodo  $t-1$ .

Desde una perspectiva regional, a raíz del incremento salarial en la RFN, efectuado en el 2019, Campos & Esquivel & Santillán (2017), contabilizando en su análisis los efectos sobre la reducción del IVA, indican que se dio una disminución en la inflación del 1.8%, por lo que el efecto sobre los precios fue sumamente mínimo.

En la otra cara de la moneda, Fuentes, et al (2020), sin tomar en consideración los estímulos fiscales, concluyen que el nivel general de precios para la región aumenta en un 2.9%, lo que, de acuerdo con los propios autores, sigue siendo un incremento moderado de la inflación.

### **3.2.3. Conclusión de la revisión bibliográfica para el caso de México**

La historia del salario mínimo en México demuestra como el mismo se ha usado para cumplir objetivos distintos, por ejemplo, durante el denominado desarrollo estabilizador, el salario mínimo se incrementó con el fin de incentivar el consumo interno, en un periodo en el que se buscaba sustituir importaciones por producción nacional (Moreno, Garry & Monrroy, 2014) (Martínez, 2018).

Tras la crisis de los ochenta y con la aceleración de la inflación, se dio un cambio de estrategia, orientada al mercado externo, a la par que se intentó controlar el crecimiento del nivel de precios, empleando al salario mínimo como base para fijar otros precios (Fairris & Popli & Zepeda, 2008). También fungieron como ventaja competitiva, en especial con la liberalización comercial de los años noventa. Con el nuevo milenio, continuó usándose como herramienta para combatir la inflación en el marco de la estrategia de “metas de inflación” del Banco de México (Galindo & Ros, 2008). La decadencia y posterior estancamiento del salario mínimo, es notable cuando se analiza en términos reales, es decir, deflactado por el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC).

Resalta que el salario mínimo dejó de cumplir la función con la que fue creado, es decir, el asegurar la satisfacción de las necesidades básicas de un jefe de familia (DOF, 2020). Es evidente que desde los años ochenta, pasó a formar parte de una estrategia de control de precios, de impulso de las exportaciones, y a usarse como atractivo para inversión foránea.

El impacto sobre el nivel de precios para el nuevo milenio, es aún controversial, por ejemplo, para Maloney et al (2001), Fairris & Popli & Zepeda (2008), y Fuentes & Brugués & González & Carrillo (2020), el salario mínimo influye sobre el resto de salarios de la economía, no solo del sector formal, sino también del informal. A manera que el incremento exponencial del salario mínimo, observable desde 2019- como parte del compromiso del gobierno de Andrés Manuel López Obrador por recuperar la función por la que el mismo fue creado, y promover el crecimiento económico- corre el riesgo de crear presiones sobre los precios, especialmente si la productividad crece a menor ritmo que el incremento salarial

(Valenzuela, 2012). Por otro lado, para Moreno & Garry & Monroy (2014), el salario mínimo no influye sobre el resto de los salarios de la economía.

La bibliografía referente al impacto de un aumento salarial sobre el nivel de empleo formal también es contrastante. Fuentes & Brugués & González & Carrillo (2020), reconocen la existencia de un efecto negativo (aunque moderado) sobre el empleo formal, como consecuencia del surgimiento de presiones inflacionarias, que termina por mermar la producción. Si bien autores como Martínez González (2018) no contemplan un efecto inflacionario, se apegan a los escritos más convencionales, que afirman que un incremento salarial implica un aumento de costos para las empresas, por lo que estas se ven orilladas a recortar personal.

A pesar de que Campos Vázquez (2015) y Sovilla & Morales & Gómez (2021) no tienen como variable central de estudio al nivel de empleo, es relevante que el primero reconozca que deben darse mejoras en la productividad con el fin de evitar presiones inflacionarias; y que el segundo grupo de autores, asegure que existen desigualdades entre la zona norte y sur del país, por lo que esta última región debe recibir estímulos adicionales, tales como políticas orientadas a la creación de empleo formal. Sánchez & Gonzáles & Policardo (2021), confirma estas ideas, al asegurar que no habría efectos adversos sobre el empleo si se incentiva la productividad y distribución del ingreso, dinamizando con ello al mercado interno.

El mercado interno juega un papel fundamental, como postulan Bielschowsky et al (2021), ya que, como sugiere Kalecki (1977), un aumento salarial puede traducirse en mayor consumo e inversión; sin embargo, la fase de auge del ciclo económico, podría verse truncada si la productividad crece a menor ritmo que los salarios, efecto negativo que justamente se señala en el trabajo de Bielschowsky et al (2021), quienes afirman que se corre el riesgo de no estimular la inversión, porque se incentiva el consumo de bienes no intensivos en capital.

Pocos autores abordaron la problemática desde una perspectiva regional, siendo este el caso de Fuentes & Brugués & González & Carrillo (2020), para la zona norte. Aunque no expusieron una metodología para calcular el impacto de la medida salarial sobre el nivel de empleo en la zona sur, Martínez González (2018), reconoce que los más afectados podrían ser los trabajadores del sur, ya que son los mayormente remunerados con el salario mínimo.

### 3.3. Ejercicio empírico

El objetivo del apartado es someter a prueba empírica las hipótesis centrales del trabajo: mientras la región norte y centro no experimentaron caídas en el empleo formal ante el incremento del salario mínimo, en el sur sí se dio una disminución de este indicador. No está de más recordar que la zona norte hace alusión al comportamiento promedio de los estados de Nuevo León, Baja California, y Coahuila de Zaragoza; en tanto que la región centro se compone de Querétaro, Aguascalientes, y Ciudad de México; y la zona sur, de Chiapas, Oaxaca y Guerrero. Dichos bloques se eligieron en función de las diferencias en los niveles de PIB per cápita, coeficiente de GINI, participación en los tres grupos de actividad económica, y proporción de IED captada.

El presente estudio cuenta con una perspectiva regional con el fin de exponer las características que diferencian a la zona norte y centro respecto al sur del país; y evaluar si efectivamente estas zonas se comportan como los polos opuestos mencionados por los autores pertenecientes al estructuralismo latinoamericano, y si es así, si se perpetúa el sistema que amplía la brecha entre regiones.

Cabe recordar que a nivel subnacional se da una reproducción del fenómeno de formación de polos (centro y periferia) característicos del estructuralismo latinoamericano. Si bien, a nivel internacional, los mismos son producto de la forma en que se dio la división internacional del trabajo; a nivel subnacional, esta diferenciación es resultado de la falta de capital, que a su vez limita la productividad (Sunkel, 1991); ya que hay regiones que no están tan expuestas al comercio exterior, y no perciben los flujos de inversión (nacional y extranjera) suficientes para cambiar su estructura productiva o absorber la masa de trabajadores, que se ven orillados a migrar hacia regiones más prosperas.

Se tomó como referencia principal el año 2019, pues marcó el inicio del alza exponencial del salario mínimo, con un crecimiento de 100% para la Zona Libre de la Frontera Norte, y de 16% para el resto del país. Se realizó un análisis comparativo de las variables relacionadas con el empleo formal, evaluando su nivel en los años 2019 y 2022, y su variación al expresarlas en índice (2013=100), para observar si continúan mostrando un comportamiento similar en los años en cuestión. En lo que respecta al análisis de datos de panel, este tiene como periodicidad datos trimestrales desde 2005 hasta 2022, esperando que la mayor

cantidad de datos retrate de mejor forma el impacto de las variables independientes sobre la dependiente.

Con base en la revisión de literatura teórica y empírica, las variables en que se centrará este apartado son:

Cuadro 7: Descripción de variables

Variable	Definición y fuente de datos
Empleo formal	Población Ocupada Formal como parte de la Población Ocupada Total. Fuente: INEGI.
ITAE	Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal (2013=100). Fuente: IENGI.
Coefficiente de industrialización	Población Ocupada en la Manufactura como parte de la Población Ocupada Total. Fuente: INEGI.
IED acumulada	Inversión Extranjera Directa Acumulada en millones de pesos constantes de 2013. Fuente Secretaría de Economía e INEGI.
Salario Mínimo Nominal	Salario Mínimo Nominal. Fuente: Banco de México.
PEA	Población Económicamente Activa. Fuente: INEGI.
Nivel de calificación de la fuerza de trabajo	Población Ocupada con educación Media Superior y Superior como parte de la Población Ocupada Total. Fuente: INEGI.

A partir de la revisión de la literatura teórica y empírica se realizó un ejercicio econométrico con datos en panel para identificar factores que inciden en la expansión de la ocupación formal a nivel de la entidad federativa. El estudio incluye tres entidades del norte, centro y sur, que conforman la muestra representativa del comportamiento nacional; también se evaluó el comportamiento de estas tres regiones por separado. Se trabajó con datos trimestrales de 2005-2019.

El objetivo principal de aplicar y estudiar los datos en panel es capturar la heterogeneidad no observable, ya sea entre agentes económicos, así como también en el tiempo, dado que esta heterogeneidad no se puede detectar con estudios de series temporales, tampoco con los de corte transversal. Además, los datos en panel otorgan más grados de libertad y generan estadísticos más consistentes.

En la regresión con datos en panel a nivel de la entidad federativa todos los sets están fuertemente balanceados.<sup>18</sup> La forma funcional adoptada es la de un modelo semilogarítmico.

Se realizaron seis regresiones para capturar adecuadamente el impacto de las variables explicativas en la ocupación formal. Debido a la alta correlación entre algunas variables, los resultados sobre el empleo formal podrían distorsionarse si se analizan en conjunto. Por lo tanto, se optó por examinarlas por separado, lo que condujo a resultados más claros

Las formas funcionales de las seis ecuaciones son las siguientes:

$$pof_{it} = \beta_1 + \beta_2 ci_{it} + \beta_3 itaee_{it} + \beta_4 cali_{it} + u_{it} \dots\dots\dots \text{(Ecuación 1)}$$

$$pof_{it} = \beta_1 + \beta_2 ci_{it} + \beta_3 smn_{it} + u_{it} \dots\dots\dots \text{(Ecuación 2)}$$

$$pof_{it} = \beta_1 + \beta_2 smn_{it} + u_{it} \dots\dots\dots \text{(Ecuación 3)}$$

$$pof_{it} = \beta_1 + \beta_2 ci_{it} + \beta_3 smn_{it} + \beta_4 itaee_{it} + \beta_5 cali_{it} + u_{it} \dots\dots\dots \text{(Ecuación 4)}$$

$$pof_{it} = \beta_1 + \beta_2 lieda_{it} + \beta_3 smn_{it} + u_{it} \dots\dots\dots \text{(Ecuación 5)}$$

$$pof_{it} = \beta_1 + \beta_2 ci_{it} + \beta_3 itaee_{it} + u_{it} \dots\dots\dots \text{(Ecuación 6)}$$

Dónde: i= entidad federativa; t= tiempo.

$pof_{it}$ = Participación de la población ocupada formal en la población ocupada total.

$itaee_{it}$ = ITAEE.

$ci_{it}$ = Participación relativa del empleo manufacturero en el empleo total.

$smn_{it}$ = Salario mínimo nominal.

$lieda_{it}$ = Logaritmo de la inversión extranjera directa acumulada.

$cali_{it}$ = Participación relativa de la población ocupada con educación media superior y superior en la población ocupada total.

Se efectuaron regresiones con base en efectos fijos y efectos aleatorios. No obstante, como los manuales de econometría sugieren que la elección de la regresión (efectos fijos versus

---

<sup>18</sup> Es un panel fuertemente balanceado porque cada unidad transversal tiene el mismo número de observaciones de series de tiempo.

efectos aleatorios) se efectúe con cargo a una prueba estadística: la prueba de Hausman (1978).<sup>19</sup> Por ello, en los cuadros de resultados, sólo se muestran los estadísticos de la regresión más adecuada, según la prueba de Hausman (es importante adelantar que predominarán las regresiones con efectos fijos).<sup>20</sup>

La prueba de Hausman contrasta “robustez” versus “eficacia”. Plantea dos estimadores para un mismo conjunto de parámetros, uno robusto  $\theta_R$  consistente tanto con la hipótesis nula como con la alternativa y otro eficiente  $\theta_E$ , consistente solo bajo la hipótesis nula. Si una vez que se han calculado ambos estimadores, la diferencia entre los dos es escasa, se toma evidencia a favor de la hipótesis nula. Así, bajo la hipótesis nula: el modelo de efectos aleatorios es mejor que el de efectos fijos, con una probabilidad chi cuadrada inferior al 5%, la prueba es estadísticamente significativa y se rechaza la hipótesis nula.

Se espera:

Una asociación positiva y significativa entre el ITAEE y el empleo formal, pues un mayor dinamismo en la actividad económica se corresponde con un elevado nivel de inversión, misma que genera nuevas oportunidades de empleo formal (Rodríguez, 2006). Además, implica un mayor poder adquisitivo, lo que incentiva el consumo, y por ende, al empleo formal, en línea con lo argumentado por Kalecki (1977).

Una asociación positiva y significativa entre el coeficiente de industrialización (aproximado por la participación relativa del empleo manufacturero en el empleo total) y el empleo formal. La industrialización impulsa al progreso técnico, que se traduce en mejoras en la productividad, lo que, sumado a que eleva la especialización y capacitación de la mano de obra, terminan por incentivar la competitividad de las empresas, y por ende, a la ocupación formal.

---

<sup>19</sup> El modelo de efectos aleatorios tiene la misma especificación que el de efectos fijos, con un cambio. Recordando que  $\beta_1 = \alpha + v_i$ , con ello, tenemos que  $v_i$  en lugar de ser un valor fijo para cada individuo y constante a lo largo del tiempo para cada individuo, es una variable aleatoria con un valor medio  $v_i$  y una varianza  $Var(v_i) \neq 0$

<sup>20</sup> Al respecto, es rescatable una nota de Arellano y Bover (1990): “...Una costumbre muy extendida en el trabajo aplicado consiste en estimar ambos modelos para a continuación contrastar si los efectos son fijos o aleatorios. Este es quizá el malentendido más extendido en este campo...”.

Una asociación positiva y significativa entre el salario mínimo y el empleo formal en la región norte y centro del país. El aumento salarial mejora el poder adquisitivo de los trabajadores, lo que detona el consumo, la demanda de inversión, la acumulación, la producción, y el empleo formal, tal y cómo sostiene Kalecki (1977). El círculo virtuoso depende de los niveles de heterogeneidad estructural con los que funcionan los territorios, por lo que se espera que no tenga un efecto favorable en la zona sur.

Se espera una asociación positiva entre la inversión extranjera directa y el empleo formal. La IED favorece la formación de capital, y por ende la productividad (Sunkel, 1991). Al permitir una ampliación de la planta productiva, y considerando que las multinacionales pueden subcontratar etapas de la producción en las regiones en que se instalan (Ibarra & Acuña & Espejo, 2021). Se espera que la IED incentive al empleo formal.

Antes de abordar los resultados econométricos, conviene detenernos un momento a examinar algunas asociaciones a nivel estadístico, así como las pruebas de causalidad.

El cuadro 8, muestra asociaciones en nivel para el año 2019. Se observa que el empleo formal es 3.6 veces superior en la región norte con respecto al sur. En coherencia con lo esperado, al comparar ambas regiones llama la atención que el producto por habitante es 3.3 veces superior en el norte y ello está asociado a un superior nivel de industrialización, alto nivel de calificación de la fuerza de trabajo y mayor captura de IED. Por otro lado, mientras que el 13.7% de la población ocupada en el norte percibe hasta un salario mínimo, la participación se eleva hasta el 35% en la región sur. En términos generales, los desniveles se mantienen cuando se toma como año de referencia a 2021.

El cuadro 9, presenta índices acumulados de la ocupación y factores determinantes (2013=100). A nivel nacional, el aumento del empleo formal entre 2013 y 2019, se asocia positivamente con el aumento del producto por habitante, el coeficiente de industrialización, la PEA y la población ocupada que percibe hasta un salario mínimo y entre uno y dos salarios mínimos. Estas asociaciones cualitativas se mantienen cuando se amplía el periodo hasta 2013-2021. Las relaciones son aún más fuertes en la región norte, donde también se suma la dinámica de la IED con una relación positiva hacia el empleo formal.

Por el contrario, en la región sur, la caída del empleo formal entre 2013 y 2019 ocurre en un contexto de reducción del producto por habitante y de los flujos de IED, a pesar de las mejoras en los coeficientes de industrialización y en la calificación.

Las asociaciones cualitativas descritas permanecen cuando se procede al análisis de correlación. A nivel nacional, la ocupación formal está alta y positivamente correlacionada con la industrialización, la IED y la calificación. En la zona norte, también se observa una correlación elevada con la industrialización, la IED y el salario mínimo nominal. En contraste, la zona sur presenta una correlación alta con la PEA, y baja con el salario mínimo nominal, siendo ambas negativas; así como una correlación baja y positiva con la calificación. Por su parte, la zona centro muestra una correlación positiva y considerable con el ITAEE, la industrialización y el salario mínimo nominal, y negativa con la PEA (ver cuadro 10).

El análisis de causalidad en panel revela que, para la zona norte, el ITAEE, el coeficiente de industrialización, la IED acumulada, la PEA, y el nivel de calificación de la fuerza de trabajo causan al empleo formal en el sentido de Granger. Para la zona sur, solo el ITAEE y la IED acumulada causan a la ocupación formal en el sentido de Granger. En tanto que, para la zona centro, el ITAEE, el coeficiente de industrialización, la IED acumulada, el salario mínimo nominal, la PEA y el nivel de calificación, explican al empleo formal en el sentido de Granger (ver cuadro 11).

Los resultados del análisis comparativo, así como las pruebas de correlación y causalidad, demuestran que no hay un círculo virtuoso entre las variables en cuestión y el empleo formal en la zona sur. Para la zona norte y centro, el dinamismo de la actividad económica, visible en el ITAEE y la industrialización, explican el comportamiento del empleo formal; en la zona norte se adiciona la IED, y en la zona centro, la calificación de la mano de obra, al ser ambas variables significativas tanto en la correlación como en la causalidad.

A pesar de que el salario mínimo tiene una correlación positiva y alta en la zona norte y centro, y negativa y baja en la zona sur, la prueba de causalidad resultó ser significativa únicamente para la zona centro. Por lo que se espera que los resultados del análisis de datos de panel permitan vislumbrar con mayor claridad el impacto del salario mínimo sobre la ocupación formal a nivel regional.

Cuadro 8: Variables relacionadas con el empleo formal

Año	2019				2021			
	Variable/Región	Nacional	Zona Norte	Zona Centro	Zona Sur	Nacional	Zona Norte	Zona Centro
Empleo formal (%)	37.5	58.4	48.2	16.0	38.4	57.5	49.6	17.1
PIB per cápita (pesos MXN)	140,738.9	195,383.4	222,346.0	59,199.4	133,134.5	185,284.0	205,806.0	56,702.6
Coefficiente de industrialización (%)	16.7	26.8	19.5	11.9	16.5	27.0	19.2	10.5
IED (millones de pesos MXN)	465,656	26,872	45,202	2,659	397,800	27,320	26,631	3,085
Salario Mínimo Nominal (pesos MXN)	139.7	176.7	102.7	102.7	177.5	213.4	141.7	141.7
PEA	56,594,987	1,952,265	2,105,290	1,791,794	57,530,657	2,041,531	2,071,236	1,842,708
Nivel de calificación de la fuerza de trabajo (%)	38.4	37.8	51.1	29.1	42.1	40.3	53.7	33.4
Población ocupada por nivel de remuneración (%)								
0 SM	6.0	1.6	2.9	19.3	5.6	1.6	2.5	19.7
Hasta 1 SM	19.7	13.7	10.8	35.0	25.0	14.9	17.5	37.9
Más de 1 hasta 2 SM	31.7	33.7	26.4	25.2	35.5	41.2	32.7	25.4
Más de 2 hasta 3 SM	18.2	21.2	19.5	10.0	13.3	17.4	13.1	7.6
Más de 3 hasta 5 SM	8.5	10.4	10.3	4.7	6.3	8.6	7.2	3.1
Más de 5 SM	3.4	5.0	4.0	1.3	2.3	3.5	2.7	0.9

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Secretaría de Economía y Banco de México.

Nota a: Para la obtención del salario mínimo nominal nacional, se promedió el dato de la Región Fronteriza Norte con el salario aplicable al resto del país.

Cuadro 9: Índice (2013=100) de las variables relacionados con el empleo formal

Periodo	2019				2021			
	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur
Empleo formal	104.24	108.14	105.65	96.39	106.60	106.58	108.66	102.91
PIB per cápita	106.97	106.83	110.86	99.55	101.19	101.31	102.61	95.36
Coefficiente de industrialización	106.8	116.1	105.2	128.4	105.3	116.8	103.5	112.8
IED	75.5	118.9	156.2	19.4	64.5	120.8	92.0	22.6
Salario Mínimo Nominal	221.3	280.0	162.7	162.7	281.3	338.1	224.5	224.5
PEA	109.3	114.0	110.9	107.7	111.1	119.2	109.1	110.7
Nivel de calificación de la fuerza de trabajo	118.12	119.09	110.16	115.13	129.64	127.07	115.71	132.07
Población ocupada por nivel de remuneración								
0 SM	77.3	57.7	72.8	84.1	73.1	57.4	61.5	85.8
Hasta 1 SM	146.9	185.8	147.2	143.0	186.7	201.9	238.5	154.9
Más de 1 hasta 2 SM	131.0	176.7	127.6	113.4	146.6	216.3	157.7	114.2
Más de 2 hasta 3 SM	88.5	82.7	88.7	76.3	64.6	68.1	59.8	58.3
Más de 3 hasta 5 SM	53.9	50.8	63.7	45.0	39.9	42.1	44.4	29.5
Más de 5 SM	45.8	48.3	47.2	33.2	30.3	34.2	32.6	23.2

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Secretaría de Economía y Banco de México.

Cuadro 10: Correlación de variables con la POF

	Nacional	Zona Norte	Zona Centro	Zona Sur
<i>ITAE</i>	0.2398*	0.3885*	0.5081*	-0.1085
<i>Coficiente de industrialización</i>	0.8550*	0.8030*	0.4749*	-0.1222
<i>IED acumulada</i>	0.5693*	0.4470*	-0.1298	-0.1130
<i>Salario Mínimo Nominal</i>	0.1695*	0.4428*	0.4743*	-0.1374*
<i>PEA</i>	0.0348	0.3900*	-0.3918*	-0.6087*
<i>Nivel de calificación de la fuerza de trabajo</i>	0.5208*	0.0629	0.1800*	0.1669*

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, Secretaría de Economía, y Banco de México.

Nota a: \* denota rechazo de la hipótesis nula al 1%; \*\* denota rechazo al 5%; \*\*\* denota rechazo al 10%.

Nota c: Para el dato Nacional se tomó como muestra los datos de las nueve entidades federativas.

Nota d: La IED acumulada se trabajó en logaritmo.

Cuadro 11: Resultados de las pruebas de causalidad de Granger (con un rezago), 2005Q1-2022Q4.

<i>Pof</i>	<i>ITAE</i>	<i>Coficiente de industrialización</i>	<i>IED acumulada</i>	<i>Salario Mínimo Nominal</i>	<i>PEA</i>	<i>Nivel de calificación de la fuerza de trabajo</i>
Nacional	11.3491*	7.0985*	5.7198*	2.7078*	7.0177*	5.6958*
Zona Norte	10.1761*	11.1113*	2.3486**	0.4772	5.5497*	2.2245**
Zona Centro	6.599*	2.1019**	4.9774*	4.2793*	7.3485*	6.4235*
Zona Sur	2.8822*	-0.9182	2.5809*	-0.0665	-0.7432	1.2175

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, Secretaría de Economía, y Banco de México.

Nota a: \* denota rechazo de la hipótesis nula al 1%; \*\* denota rechazo al 5%; \*\*\* denota rechazo al 10%.

Nota c: Para el dato Nacional se tomó como muestra los datos de las nueve entidades federativas.

Nota d: La IED acumulada se trabajó en logaritmo.

El análisis estadístico se robusteció con cargo en técnicas econométricas de panel tradicional. La prueba de Hausman arrojó que es mejor el modelo de efectos fijos (ver cuadro 12). Se tiene que, la generación de empleo a nivel nacional, reacciona positivamente a la industrialización, a la IED, y en menor medida a la calificación, al ITAE y al salario mínimo nominal (ver cuadro 13). Un aumento en un punto porcentual del coeficiente de industrialización eleva la participación del empleo formal nacional entre 0.603 y 0.652 puntos porcentuales. Por su parte, un aumento en un 1% de la IED acumulada impulsa al

empleo formal nacional en un 0.178 punto porcentual. Entretanto, el empleo formal nacional reacciona positiva, aunque marginalmente a la calificación, con una elasticidad que va de 0.073 a 0.084 puntos porcentuales; al ITAEE, que reacciona en un rango de 0.028 a 0.052 puntos porcentuales; y al salario mínimo, con una elasticidad que fluctúa entre 0.010 y 0.022 puntos porcentuales.

De manera similar, la ocupación formal de la zona norte presenta una fuerte y positiva respuesta a la IED acumulada, a manera que el aumento en un punto porcentual de esta variable mejora la ocupación formal en un 1.048%; seguida de la industrialización, con una elasticidad que va de 0.918 a 0.956 puntos porcentuales. Nuevamente el impacto del salario mínimo es marginal, resultando significativo solo en dos regresiones, impulsando al empleo formal en un rango de 0.016 y 0.026 puntos porcentuales; al tiempo que un aumento en un punto porcentual del ITAEE eleva al empleo formal de la zona norte en un rango de 0.021 y 0.022 puntos porcentuales.

Para la zona centro, nuevamente la industrialización y la IED acumulada son las variables de mayor impacto sobre la ocupación, pues un aumento en un punto porcentual de las mismas, impulsan a la ocupación formal entre un 0.504 y 0.673, y 0.465 puntos porcentuales respectivamente. En esta región la calificación juega un papel importante, con una elasticidad que va de 0.231 a 0.251 puntos porcentuales. Es destacable que nuevamente el salario mínimo tenga un impacto menor, pues cuando este crece 1%, la ocupación formal lo hace entre 0.029 y 0.038 puntos porcentuales. También llama la atención el comportamiento con signo contrario del ITAEE, cuya elasticidad fluctúa entre -0.023 y 0.066 puntos porcentuales, siendo ambos datos marginales.

Entretanto, la zona sur se distingue por el valor negativo de sus coeficientes, salvo para la calificación, donde un aumento en un 1% de esta variable mejora la ocupación formal en un rango de 0.066 y 0.217 puntos porcentuales. En contraste, la IED tiene un impacto adverso sobre el empleo formal regional, con una elasticidad de -0.428 puntos porcentuales; mientras que la elevación en un punto porcentual de la industrialización, en dos regresiones, reduce a la variable dependiente en un rango de -0.114 y -0.119 puntos porcentuales. Por otro lado, el ITAEE genera una caída que va de los -0.072 y -0.108 puntos porcentuales, es decir, de

menor magnitud; situándose por encima del impacto del aumento en un 1% del salario mínimo, en un rango de -0.007 a -0.021 puntos porcentuales.

Es decir, en el país, así como en las regiones norte y centro, es más significativo impulsar la industrialización, y promover flujos de IED, como requisito para elevar la ocupación formal. Mientras que, en la zona sur, estas variables no han fomentado el empleo formal regional, inclusive la IED lo limita, por lo que debe haber otras variables que expliquen la crítica situación de esta región, lo que abre una línea de investigación para su estudio. Aunque se ha observado una asociación positiva entre el salario mínimo y el empleo formal en el norte y centro, y una asociación negativa en el sur, esta relación es marginal y no logra explicar completamente el comportamiento de dicha variable.

Cuadro 12. Resultados de las pruebas de Hausman para las 9 entidades federativas (2005Q1-2022Q4)

	1	2	3	4	5	6
Chi-cuadrada	36.476*	9.780*	5.439**	49.253*	11.763*	12.029*
GL	3	2	1	4	2	2

Nota a: \* denota rechazo de la hipótesis nula al 1%.; \*\* denota rechazo al 5%; \*\*\* denota rechazo al 10%.

Cuadro 13. Resultados de la regresión para las 9 entidades federativas (2005Q1-2022Q4) (variable dependiente: población ocupada formal)

	1	2	3	4	5	6
Coefficiente de industrialización	0.603* (0.032) [18.704]	0.652* (0.034) [19.335]		0.608* (0.033) [18.264]		0.618* (0.032) [19.036]
IED acumulada					0.178*** (0.100) [1.777]	
Salario Mínimo Nominal		0.010* (0.001) [6.772]	0.022* (0.002) [13.293]	-0.001 (0.002) [-0.562]	0.020* (0.002) [9.157]	
ITAE	0.029* (0.008) [3.655]			0.028* (0.008) [3.465]		0.052* (0.005) [9.727]
Nivel de calificación de la fuerza de trabajo	0.073* (0.018) [4.000]			0.084* (0.026) [3.180]		
R-cuadrada	99.19%	99.11%	98.59%	99.19%	98.59%	99.17%

Nota a: \* denota rechazo de la hipótesis nula al 1%.; \*\* denota rechazo al 5%; \*\*\* denota rechazo al 10%.

Nota b: Se aplicó logaritmo a la Inversión Extranjera Directa Acumulada.

Cuadro 14. Resultados de la regresión para la Zona Norte (2005Q1-2022Q4) (variable dependiente: población ocupada formal)

	1	2	3	4	5	6
Coefficiente de industrialización	0.919* (0.043) [21.505]	0.956* (0.037) [25.824]		0.920* (0.043) [21.461]		0.918* (0.040) [22.733]
IED acumulada					1.048* (0.237) [4.415]	
Salario Mínimo Nominal		0.002 (0.002) [1.214]	0.026* (0.003) [9.686]	0.001 (0.003) [0.316]	0.016* (0.003) [4.748]	
ITAE	0.022*** (0.011) [1.920]			0.022*** (0.011) [1.929]		0.021** (0.009) [2.370]
Nivel de calificación de la fuerza de trabajo	-0.004 (0.029) [-0.134]			-0.013 (0.042) [-0.319]		
R-cuadrada	89.31%	89.15%	55.08%	89.26%	58.68%	89.36%

Nota a: \* denota rechazo de la hipótesis nula al 1%.; \*\* denota rechazo al 5%; \*\*\* denota rechazo al 10%.

Nota b: Se aplicó logaritmo a la Inversión Extranjera Directa Acumulada.

Cuadro 15. Resultados de la regresión para la Zona Sur (2005Q1-2022Q4) (variable dependiente: población ocupada formal)

	1	2	3	4	5	6
Coefficiente de industrialización	-0.119** (0.052) [-2.285]	-0.005 (0.054) [-0.091]		-0.114** (0.050) [-2.292]		-0.074 (0.051) [-1.463]
IED acumulada					-0.428* (0.106) [-4.039]	
Salario Mínimo Nominal		-0.007* (0.002) [-2.696]	-0.007* (0.002) [-2.757]	-0.021* (0.005) [-4.543]	0.003 (0.003) [0.780]	
ITAE	-0.098* (0.015) [-6.721]			-0.108* (0.014) [-7.637]		-0.072* (0.012) [-6.137]
Nivel de calificación de la fuerza de trabajo	0.066* (0.022) [2.926]			0.217* (0.040) [5.476]		
R-cuadrada	54.49%	46.30%	46.55%	58.39%	50.15%	52.86%

Nota a: \* denota rechazo de la hipótesis nula al 1%.; \*\* denota rechazo al 5%; \*\*\* denota rechazo al 10%.

Nota b: Se aplicó logaritmo a la Inversión Extranjera Directa Acumulada.

Cuadro 16. Resultados de la regresión para la Zona Centro (2005Q1-2022Q4) (variable dependiente: población ocupada formal)

	1	2	3	4	5	6
Coefficiente de industrialización	0.673* (0.065) [10.361]	0.631* (0.062) [10.207]		0.665* (0.068) [9.776]		0.504* (0.072) [6.969]
IED acumulada					0.465* (0.145) [3.210]	
Salario Mínimo Nominal		0.033* (0.003) [12.469]	0.038* (0.003) [12.123]	0.003 (0.006) [0.419]	0.029* (0.004) [6.621]	
ITAE	-0.023** (0.012) [-1.999]			-0.020 0.014 -1.498		0.066* (0.007) [9.724]
Nivel de calificación de la fuerza de trabajo	0.251* (0.029) [8.762]			0.231* (0.055) [4.169]		
R-cuadrada	80.46%	77.86%	67.09%	80.39%	68.47%	73.45%

Nota a: \* denota rechazo de la hipótesis nula al 1%.; \*\* denota rechazo al 5%; \*\*\* denota rechazo al 10%.

Nota b: Se aplicó logaritmo a la Inversión Extranjera Directa Acumulada.

### 3.4. Conclusión del Capítulo 3

Para comprender el bajo nivel del salario mínimo en México, en relación con otros países de América Latina, como Brasil, o Chile, es necesario remontarnos a su historia, marcada por un cambio de teoría macroeconómica: se pasó de la teoría keynesiana a la monetaria, a raíz de la crisis de los ochenta, cuando la inflación se aceleró, y orilló a que los salarios dejaran de usarse como un medio para estimular el producto, y se emplearan para controlar la inflación.

A partir de este episodio, se dio una subordinación de las retribuciones mínimas al control de la inflación, hecho que se agravó tras la adopción oficial del esquema de metas de inflación en el año 2001 por parte del Banco de México, con lo que cada vez fue más notable que la CONASAMI no cumplió con su compromiso de procurar un salario mínimo que satisficiera las necesidades básicas de un jefe de familia (DOF, 2020).

Los bajos salarios no sólo se emplearon para contener la inflación (junto con otras medidas), sino también, para atraer inversión foránea, inclusive antes del TLCAN, pero durante la vigencia de dicho tratado se hizo más evidente este suceso.

La reducción de las zonas salariales y su unificación, se efectuaron con el fin de incrementar el salario mínimo de aquellas regiones con menores percepciones, como la C y posteriormente, la B. Esta decisión causó controversia, debido al temor por una caída en la inversión, el empleo, y un crecimiento del nivel de precios; sin embargo, no se observó una contracción en el empleo en el 2013 ni en el 2016.

Son preocupantes la creciente desigualdad y estancamiento económico, productos de las medidas empleadas para contener el crecimiento de los precios y estabilizar la economía, he ahí la importancia de analizar el impacto de la nueva política salarial desde una perspectiva regional, con el fin de evaluar si se acentuaron o no las divergencias al interior del país.

Aunado a lo anterior, no se ha dado un intento real por mejorar la situación de los trabajadores. El seguro de desempleo universal, que ayudaría al trabajador a reintegrarse al empleo formal, debió ser un gran paso en la administración de Enrique Peña Nieto, además de ser una medida sumamente benéfica en el contexto de la COVID-19. Sin embargo, este sólo se concretó para el caso de la Ciudad de México, en ese entonces, Distrito Federal.

Otro desacierto, fue no darle seguimiento a las sugerencias de la Comisión Consultiva para la Modernización del Sistema de los Salarios Mínimos. El conocer las necesidades, ubicación, y situación particular de los trabajadores que perciben el salario mínimo, pudo ser un gran paso para la fijación de distintos salarios mínimos de acuerdo a las necesidades de cada región, así como para la elaboración de planes de trabajo focalizados.

Es necesario reiterar que el presente trabajo no se opone a la recuperación del salario mínimo, sino a un incremento del mismo que no se acompañe de una estrategia de fomento del empleo formal con perspectiva regional, tal y como sugiere Sovilla et al (2021). Ya que sólo con ese lente será posible disminuir la desigualdad entre las distintas zonas del país, de lo contrario, se corre el riesgo de perder empleos en los estados más rezagados, y aumentar la brecha entre regiones.

La literatura sobre el caso nacional nos hace percatarnos de los pocos estudios con perspectiva regional que se han elaborado, en especial para el estudio de la zona sur del país. Martínez Gonzáles (2018) y Sovilla et al (2021), nos proporcionan poderosas hipótesis sobre la relación entre el salario mínimo y el empleo, sin embargo, no avanzaron en la elaboración

de un modelo que lo sustentara; lo que resalta la necesidad de estudiar a profundidad el caso de la zona sur con el fin de hacer notar a las autoridades la necesidad de elaborar un plan de empleo focalizado.

Es posible ubicar los estudios de Martínez González (2018) y Campos Vázquez (2015), dentro de la corriente clásica del salario mínimo, que supone que un aumento del mismo traerá como consecuencia un incremento del desempleo, sin embargo, ambos concuerdan que será en pequeña magnitud, al menos para el total de la economía. Es preciso señalar que únicamente se enfocaron en el sector formal de la economía, haciendo caso omiso del sector informal, lo que es comprensible, dado que su objeto de estudio no fue el impacto sobre la estructura del empleo, sin embargo, este tema no deja de ser relevante.

Los casos de estudio que aseveran que el incremento del salario mínimo aumenta el empleo, donde se sitúan los análisis de Campos & Esquivel & Santillán (2017), y Bielschowsky et al (2021), nos ofrecen una perspectiva distinta, no libre de cuestionamientos. Para los primeros autores, que se centran en la homologación del 2013, se tiene que el incremento salarial fue de pequeña magnitud, no comparable con el del 2019, además de tratarse de un año relativamente normal. Dentro del segundo grupo, que se enfoca en el incremento salarial del 2019, se tiene que, de cumplirse su hipótesis, donde el incremento salarial se traduce en mejoras en la demanda de bienes intensivos en mano de obra, y no en capital, no habría incentivos para incrementar la inversión en capital, por lo que un rezago en la productividad y crecimiento económico, son posibles (Bielschowsky et al, 2021).

En cuanto a lo anterior, cabe reiterar que, si la productividad crece a un menor ritmo que el salario mínimo (como se observó en el 2019), y si esto, además de implicar un alza en los costos de producción, ocasiona que la demanda sea superior a la oferta, se corre el riesgo de una mayor aceleración en el ritmo de inflación<sup>21</sup>, factores que pueden limitar el crecimiento económico y nivel de empleo, tal y como advertía Valenzuela (2012).

El incremento salarial pudo ser perjudicial en el contexto de la crisis ocasionada por la COVID-19, recordando que, durante el 2020, las medidas para contener la propagación del virus generaron un choque de oferta, afectando el funcionamiento de las cadenas globales de

---

<sup>21</sup> Supra nota 7.

valor y encareciendo los insumos. En este escenario, el aumento salarial pudo haber elevado aún más los costos de las empresas, llevando a las más vulnerables a optar por recortar personal o incluso verse obligadas a cesar sus operaciones. Para el mismo año, el alza salarial también pudo fungir como aliciente en un entorno de contracción de la demanda interna y externa, ya que pudo mejorar el ingreso de aquellos que lo percibían.

Estos efectos, que operan en sentidos contrarios, subrayan la importancia de estudiar el impacto de dicha medida hasta 2022, Por lo tanto, se ha considerado el período de 2005 a 2022 para el análisis de datos de panel. Se eligió este período porque abarca un año posterior a 2021, cuando se observó un efecto rebote en el PIB de México y otros indicadores. Además, en el 2022, el PIB en precios constantes logró situarse en niveles previos a la pandemia<sup>22</sup>. Por consiguiente, se anticipa que la captura del efecto del salario mínimo en el nivel de empleo formal sea más representativa.

Ante el incremento del salario mínimo de 2019, la hipótesis secundaria y terciaria apuntan a efectos adversos sobre el empleo formal en la zona sur, y favorables para la zona norte y centro; teóricamente, porque en el polo denominado “centro” para el estructuralismo latinoamericano, el aumento salarial desencadenaría un incremento del consumo, inversión, y crecimiento económico, dando paso a un episodio de auge, tal como sostienen Kalecki (1977), siempre y cuando el alza salarial no rebase a la productividad.

El análisis de las variables en nivel y expresadas en número índice, indican que la población ocupada formal es superior en el norte y centro que en el sur, y que de 2013 a 2019, esta variable ha aumentado para las primeras zonas, pero no para la tercera. Además, tanto el PIB per cápita, industrialización, calificación, e IED son superiores para el norte y centro en relación al sur, en 2019 y 2021. Estos indicadores han aumentado para la zona norte y centro de 2013 a 2019, al tiempo que el PIB per cápita y la IED se redujeron para el sur.

El análisis de causalidad y correlación permiten matizar la situación, al exponer que tanto el dinamismo de la actividad económica (visible en el ITAEE) e industrialización guardan una

---

<sup>22</sup> De acuerdo con el INEGI, para el cuarto trimestre de 2019 y 2022, se reportó un PIB de 18,857,797.94, y 18,919,731.47 millones de pesos constantes, respectivamente

fuerte relación con el empleo formal en la zona norte y centro, adicionando la calificación para la zona centro, y la IED para la zona norte.

La regresión de panel con efectos fijos, indica que el empleo formal reacciona positivamente ante un incremento del 1% de las siguientes variables para la zona norte: el coeficiente de industrialización provoca un alza de entre 0.918 y 0.959%; la IED acumulada un aumento de 1.048%, y el ITAEE un crecimiento de entre 0.021 y 0.022%; finalmente, el salario también provoca un alza, pero sumamente pequeña, de entre 0.016 y 0.026%. Para la zona centro, la industrialización genera un alza en el indicador de interés de entre 0.504 y 0.673%, la IED acumulada un crecimiento de 0.465%, en tanto que el impacto de la calificación va de 0.231 a 0.251%, y el salario mínimo juega un menor papel, con 0.029 y 0.038%.

Para la zona sur, la situación de la ocupación formal se torna más sombría. Salvo la calificación, que genera un alza de entre 0.066 y 0.217%, el resto de los indicadores tiene un impacto negativo sobre el empleo formal, tal es el caso de la IED, con -0.428%; el coeficiente de industrialización, con rango de -0.114 a -0.119%; el ITAEE que genera una caída menor, de entre -0.072 a -0.108%; y finalmente, el salario mínimo genera un pequeño impacto, con una elasticidad de -0.007 a -0.021%.

Se confirma así una asociación positiva entre industrialización, dinamismo económico, inversión y calificación en la zona norte y centro, que impulsan al empleo formal. No obstante, aunque existe una relación positiva entre el salario mínimo y esta variable, su contribución es marginal, lo que lleva a afirmar que, en contra de lo esperado, el aumento del salario mínimo no impacta significativamente al empleo formal en las regiones norte y centro. De manera similar, en la región sur se observa que el salario mínimo no logra explicar a la ocupación formal, lo que confirma la falta de un círculo virtuoso de inversión e industrialización en esta región

## Conclusiones finales

La literatura teórica suele tener una visión donde un incremento salarial se traduce en aumento de costos para las empresas, que para reducirlos efectúan despidos, tal es el caso de la teoría neoclásica, criticada por Shaikh (2022) y Albano, et al (2007), los salarios de eficiencia, a los que hacen alusión Shapiro & Stiglitz (1984), o el mercado laboral segmentado, del que habla Agénor (2005).

El análisis efectuado por Kalecki (1977), se distingue por considerar que un aumento salarial no provoca inmediatamente una caída del empleo; ya que es posible que este aumento dé paso a la fase de auge del ciclo económico, al incentivar el consumo, la demanda de inversión, la acumulación, y con ello al empleo; sin embargo, a medida que el volumen de capital aumenta, se reduce la inversión y acumulación, dando paso a la fase decreciente del ciclo económico.

Para los postkeynesianos, una mejora salarial también puede estimular a la demanda agregada, así como a la inversión y productividad (Shaikh, 2022). Por lo que se infiere que también se apreciarán mejoras en el nivel de empleo formal.

Sin embargo, los autores mencionados no realizan una diferenciación regional, ni proporcionan las herramientas teóricas necesarias para inferir lo que sucedería en zonas con distinto nivel de desarrollo, cómo sí lo hace el estructuralismo latinoamericano.

El estructuralismo latinoamericano considera que la economía se divide en dos polos, con distinto nivel de desarrollo, como producto histórico, que derivó en la interacción de dos cualidades: el nivel de especialización de su actividad económica, y que tan homogénea o heterogénea es -en función del nivel de productividad y capacidad de penetración del progreso técnico- (Rodríguez, 2006).

En línea con lo anterior, en la revisión de literatura empírica se analizó el caso de Estados Unidos y España, que poseen un elevado nivel de PIB per cápita con relación a Colombia, Brasil y Argentina, situándose el primer par por encima del dato mundial en el año 2019. Recordando que se partió del supuesto de que ante un aumento salarial en los países considerados “centros”, en este caso España y Estados Unidos, no verían alteraciones

negativas en su nivel de empleo formal ante un alza salarial, se tiene que, la literatura referente a la evidencia empírica apunta a que para Neumark & Wascher (1992), Pérez Domínguez (1995), y Dolado & Felgueroso (1997), la mejora salarial se traduce en menor empleo formal, sin embargo, la población afectada en los tres casos es joven, sobre la que no recaen los efectos duraderos de la medida salarial, ya que pueden refugiarse en sus estudios. Es destacable que para Pérez Domínguez (1995) y Dolado & Felgueroso (1997) el impacto sobre la población adulta sea nulo, debido a que por la acción sindical el piso salarial mínimo para los adultos está asociado a contratos colectivos. Por su parte, para Card & Krueger (1993), el aumento salarial se traduce en mejoras en la ocupación, si bien estos últimos se concentran en la población joven que labora en la industria de comida rápida en Estados Unidos, es notable que encontraron que el aumento en el precio de los productos se incrementó por encima de los costos, lo que impidió que se recurriera al recorte de personal.

El caso de los países latinoamericanos también cuenta con matices, a causa de que en Colombia se ha realizado un esfuerzo por mantener el poder adquisitivo del salario mínimo situándolo por encima de la inflación (Núñez & Bonilla, 2001). Caso contrario al de Argentina y Brasil. De acuerdo con la literatura empírica, un aumento del piso salarial sí se ha traducido en un menor nivel de empleo formal ya sea a nivel nacional, o en determinados sectores más expuestos a dicha normativa. Por lo anterior, se esperaba que el aumento salarial afectara en mayor medida a Colombia, lo que efectivamente ocurrió, ya que Núñez & Bonilla (2001) y Bell (1995), describen una situación donde la mejora salarial redujo el empleo formal, afectando especialmente a la población no calificada, y a aquellos que laboran en pequeñas empresas; esto último da indicios de la existencia de heterogeneidad estructural, ya que hay rubros donde la productividad es elevada, y otros donde es reducida, siendo estos últimos menos capaces de retener mano de obra; como lo confirma el caso argentino, analizado por Jiménez (2018), para quien el aumento salarial disminuye la posibilidad de encontrar empleos en las medianas y grandes empresas y en el sector público. En línea con la confirmación de heterogeneidad estructural entre países y al interior de los mismos, se tiene que, para el caso brasileño, Saltiel & Urzúa (2017) encontraron que, si bien el aumento salarial no afectó el nivel de empleo formal nacional, sí disminuyó la ocupación formal en las regiones fronterizas y el sector hotelero y de restaurantes.

En el caso de México, la literatura empírica arroja resultados contrastantes en lo referente al impacto del aumento salarial sobre el empleo formal en México, por ejemplo, para Moreno & Garry & Monroy (2014) y Bell (1995), una mejora salarial no impactó al nivel de empleo formal en México, pues consideran que pocos asalariados lo perciben. Cabe recordar que el primer estudio se enfoca en el periodo de 1980 a 2014, y el segundo en 1987 a 1997, y si bien sí se ha aumentado el salario mínimo nominal año con año, estos incrementos no se comparan con el alza exponencial que experimentó el país desde 2019. El estudio de Campos & Esquivel & Santillán (2017), cuenta con la misma limitante, al centrarse en lo sucedido en los años 2012 y 2013, encontrando que el alza del piso salarial mínimo, lejos de perjudicar el empleo formal, lo incentiva; cabe recordar que estudiaron el periodo en que se efectuó la homologación de las zonas salariales (pasando de ser tres a dos), por lo que, si bien se dio un alza salarial, esta fue menor a la de 2019.

Sánchez & Gonzáles & Policardo (2021) sí sitúan su análisis en 2019, encontrando que, si el aumento salarial se acompaña de mejoras en la productividad, y el nivel de precios y de tasas de interés no se elevan, se posibilitarían mejoras en la demanda agregada, inversión y nivel de empleo, abriendo paso a una fase de auge como la descrita en Kalecki (1977) o Valenzuela (2012). En línea con el estudio anterior, Bielschowsky et al (2021), reportan mejoras en el nivel de empleo formal, nuevamente porque consideran que puede incentivarse la demanda de bienes intensivos en mano de obra.

En suma, si bien ya se están realizando estudios con el fin de determinar el impacto sobre el nivel de empleo de los aumentos salariales efectuados durante el sexenio de Andrés Manuel López Obrador, aún no se cuenta con análisis a escala regional. En el presente trabajo, de acuerdo con la literatura teórica, así como con aquella referente a la evidencia empírica de terceros países, se contemplaron varias variables que pueden influir en el comportamiento del nivel de empleo formal, siendo la más relevante el salario mínimo.

Pasando al análisis regional, se tiene que, tanto en la zona centro como en la zona norte, es posible asociar un mayor nivel de industrialización y dinamismo en la actividad económica (medida por el ITAEE y el PIB per cápita), con un mayor nivel de empleo formal. En el caso específico de la zona norte, se adiciona la inversión como factor relevante, mientras que en la zona centro, la calificación también juega un papel significativo. Estas asociaciones son

respaldadas por las correlaciones, causalidades, y resultados del análisis de datos de panel, siendo significativas y positivas. Es importante señalar que el salario mínimo guarda una correlación y causalidad positiva y significativa para la zona centro; mientras que en la zona norte, esta variable, si bien tiene una correlación significativa, no explica en el sentido de Granger al empleo formal. En ambas regiones, los resultados de las regresiones para datos de panel exponen una relación positiva aunque marginal del salario mínimo con el empleo formal.

Las variables mencionadas en el párrafo anterior, sumadas a la PEA, muestran niveles más bajos en la región sur. Tanto la PEA como el salario mínimo presentan una correlación negativa con la ocupación formal, aunque las pruebas de causalidad para ambas variables no arrojan resultados significativos, en cambio, tanto el ITAEE como la IED sí explican al empleo formal en el sentido de Granger en la zona.

Las regresiones para datos de panel exponen que el ITAEE tiene una relación inversa con el empleo formal en la zona sur, posiblemente a causa del impacto del sector informal como detonante de crecimiento en la región. Si bien la participación de la economía informal en el 2019, en términos de Valor Agregado Bruto (VAB) tiene un peso de 22.49% para todo el país, matizando la situación, y tomando como base información de los Censos Económicos del INEGI, se tiene que, el VAB de los establecimientos informales es de 13.37% para la zona sur, por encima del 1.56% de la zona norte y 1.77% de la zona centro.

Continuando con el análisis de las regresiones, se tiene que el salario mínimo tiene un impacto negativo, pero nuevamente marginal en la zona sur. También destaca que la IED guarda una relación negativa y considerable con el empleo formal, lo que puede atribuirse a que la IED captada en 2019 por la región, se dirige mayormente a la industria de bebidas- con más del 40% de IED captada en este segmento respecto al total de la IED captada por la industria manufacturera-, caracterizada por ser intensiva en capital, por lo que, si bien es altamente productiva, no genera el empleo suficiente para absorber a la PEA (Ortiz Velásquez, 2021). Lo que, sumado al hecho de que una parte importante de la población se dedica a actividades primarias, realza la cualidad de heterogeneidad.

En lo que respecta a la zona centro, y particularmente el norte, captaron IED en áreas con alto desarrollo tecnológico, tal es el caso de la industria de fabricación de automóviles,

fuertemente asociada con las CGV, intensiva en capital, y caracterizada por tener una alta productividad del trabajo (Ortiz Velásquez, 2021). También captó IED en rubros intensivos en mano de obra, como la maquila, donde dadas las condiciones de explotación de este factor en el país-vía transgresión de la fuerza de trabajo-, hacen que en conjunto la productividad para la zona sea superior en relación al sur. Por lo que, en este caso, el crecimiento de la productividad sí puede superar al del salario mínimo, lo que no compromete a la tasa de ganancia, a la acumulación, ni al empleo, en línea con la sucesión de eventos propuesta por Valenzuela (2012). Es pertinente la crítica de Bielschowsky et al (2021), para quienes la mejora en la demanda de bienes intensivos en mano de obra, podría implicar una caída en la productividad por no incentivar la inversión en capital, sin embargo, debe considerarse que la súper-explotación de la fuerza de trabajo puede contener la caída de la productividad, sin embargo, como bien advierte Ortiz Velásquez (2021), se trata de empleo de baja calidad que no genera derrama tecnológica.

Al evaluar el cumplimiento de las hipótesis, se tiene que, los resultados del ejercicio empírico apuntan a que la región norte y centro sí cuentan con altos niveles de inversión e industrialización, a diferencia de la zona sur. Sin embargo, para las tres regiones, se observa que el aumento del salario mínimo no juega un papel determinante en el nivel de empleo formal.

A partir de las conclusiones, es pertinente la recomendación de Sovilla & Morales & Gómez (2021), en el sentido de que el alza salarial se debe acompañar de políticas de creación de empleo formal, especialmente en la zona sur, por ejemplo, mediante un programa de trabajo garantizado donde existan oficinas públicas de empleo, orientado a alentar la demanda interna y la modernización, especialmente de las zonas rurales. Al respecto es importante recuperar el concepto de núcleo básico endógeno para el proceso de generación y difusión de progreso técnico de Sunkel (1991), quien también propuso una mayor intervención estatal para fomentar programas de empleo. En línea con esta perspectiva, la implementación de una política industrial regional basada en un fuerte componente de inversión pública que tome en cuenta las particularidades de la región sur-sureste, es una condición necesaria para estimular a la inversión privada nacional y la IED y por intermedio de ello, el crecimiento del PIB y la

generación el nivel y calidad del empleo formal directo e indirecto (a través de encadenamientos productivos), como sugiere Ortiz Velásquez (2021).

Con estas medidas no solo se apunta al aumento del empleo, sino también a la mejora de la distribución del ingreso, recordando lo propuesto por López (1999), este mayor gasto público debe ser financiado con impuestos a los sectores de mayores ingresos, y también debe enfocarse en sectores poco atendidos por la iniciativa privada, como la educación y la salud; no está de más mencionar la propuesta de dicho autor, referente al aumento de la inversión que aproveche la capacidad ociosa disponible, con el fin de detonar crecimiento económico.

Finalmente, es importante retomar las propuestas de la Comisión Consultiva para la Modernización del Sistema de los Salarios Mínimos de la CONASAMI, y dar continuidad a la realización de estudios regionales, enfocados en evaluar las características de los trabajadores sujetos al salario mínimo (DOF, 2000). Pues esta información es crucial para la elaboración de los ya mencionados programas de creación de empleo formal.

## Bibliografía

- Agénor. (2005). "The Analytics of Segmented Labor Markets". United Kingdom: Centre for Growth and Business Cycle Research University of Manchester.
- Albano & López & Pérez & Salas & Toledo. (2007). "Teorías económicas sobre el mercado de trabajo: neoclásicos y nuevos keynesianos". Argentina: Fondo de Cultura Económica de Argentina.
- Arellano & Bover. (1990). "La econometría de datos de panel". Investigaciones Económicas. Vol. XIV, no.1, pp. 3-45.
- Banxico. (2016). "Salario Mínimo e Inflación". México: Banxico. Disponible en: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/160220/SalarioMinimo\\_e\\_inflacion\\_1.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/160220/SalarioMinimo_e_inflacion_1.pdf)
- Bárcena & Torres (eds.), "Del estructuralismo al neoestructuralismo: la travesía intelectual de Osvaldo Sunkel" (LC/PUB.2019/9), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2019.
- Barrios. (2015). "Ensayo sobre la dinámica capitalista: Kalecki y Schumpeter". Tiempo Económico. Vol. X, No. 30, pp.43-61.
- Bell, L. (1995). "The Impact of Minimum Wages in Mexico and Colombia". Journal of Labor Economics, Vol. 15, No. S3, pp. S102-S135.
- Campos & Esquivel & Santillán. (Agosto, 2017). "El impacto del salario mínimo en los ingresos y el empleo en México". Revista de la CEPAL. No. 122, pp. 205- 234.
- Campos Vázquez. (2015). "El salario mínimo y el empleo: Evidencia internacional y posibles Impactos para el caso mexicano". ECONOMÍAUnam, Vol. 12. No. 36, pp.90- 106.
- Card & Krueger. (1993). "Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania". American Economic Review. September, 1994. Vol. 84, pp. 772-93.
- Celso Furtado (1967) "Teoría y política del desarrollo latinoamericano". México: UNAM.

- CONEVAL. (2021). Medición de la pobreza en los municipios de México, 2020. México: CONEVAL. Sitio web: [https://www.coneval.org.mx/Medicion/Documents/Pobreza\\_municipal/2020/Presentacion\\_Pobreza\\_Municipal\\_2020.pdf](https://www.coneval.org.mx/Medicion/Documents/Pobreza_municipal/2020/Presentacion_Pobreza_Municipal_2020.pdf)
- Diario Oficial de la Federación. (2018). "Decreto de estímulos fiscales región frontera norte". Recuperado en Abril del 2021, de Secretaría de Gobernación. Disponible en [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5547485&fecha=31/12/2018](http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5547485&fecha=31/12/2018)
- Diario Oficial de la Federación. (2019). "Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo y de la Ley del Seguro Social, en materia de las personas trabajadoras del hogar". Recuperado en Junio de 2022, de Secretaría de Gobernación. Disponible en: [https://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5564651&fecha=02/07/2019#gsc.tab=0](https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5564651&fecha=02/07/2019#gsc.tab=0)
- Diario Oficial de la Federación. (2020). " Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social 2020-2024". Recuperado en Abril del 2021, de Secretaría del Trabajo y Previsión Social Sitio web: [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle\\_popup.php?codigo=5595490](http://dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5595490)
- Diario Oficial de la Federación. (2020). "Resolución del H. Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos por la que se crea la Comisión Consultiva para la Modernización del Sistema de los Salarios Mínimos". Recuperado en Noviembre del 2021. Disponible en: [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=2065084&fecha=27/12/2000&print=true](http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=2065084&fecha=27/12/2000&print=true)
- Dolado & Felgueroso, F. (1997). "Los Efectos del Salario Mínimo: Evidencia Empírica para el Caso Español". *Moneda y Crédito*. 204, pp. 213-263
- Esquivel, G (2010). "De la inestabilidad macroeconómica al estancamiento estabilizador: el papel del diseño y la conducción de la política económica". En N. Lustig: *Crecimiento económico y equidad*. Vol.9. México: COLMEX.
- Fairris & Popli & Zepeda. (February, 2008). "Minimum Wages and the Wage Structure in Mexico". *Review of Social Economy*, Vol. 66, No. 2, pp. 181-208.

- Foguel (1998). "Uma análise dos efeitos do salário m´ínimo sobre o mercado de trabalho no Brasil". Documento de debate núm. 564, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Río de Janeiro.
- Fuentes & Brugués & González & Carrillo . (2020). "El impacto económico en la industria maquiladora y en la región fronteriza del norte de México debido al alza de 100% del salario mínimo". *Región y sociedad*, Vol. 32. Disponible en: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1870-39252020000100101](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-39252020000100101).
- Galindo & Ros. (March, 2008). "Alternatives to Inflation Targeting in Mexico". *International Review of Applied Economics*, Vol. 22. pp. 1-20.
- Gutiérrez Rodríguez. (Agosto, 2013). "Reclasificación de áreas geográficas para salarios mínimos en la estrategia de desarrollo de la iniciativa privada". *Economía UNAM*, Vol.10. No.29, pp. 92- 114.
- Gramlich. (1976). "Impact of Minimum Wages on Other Wages, Employment and Family Incomes". *Brookings Papers on Economic Activity*, 2. edited by Okun, A.M. y Perry, G.L.; Washington, D.C.: The Brookings Institution , pp. 409-461
- Groisman. (2012). "Salario mínimo y empleo en Argentina". *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, Vol. 11, pp. 9-47.
- Hirschman. (1983). "La estrategia del desarrollo económico". *El Trimestre Económico*, Vol. 50, No. 199(3), pp. 1331-1424.
- INEGI. (2020). "Valor agregado de Exportación de la Manufactura Global 2019". Recuperado el 25 de Agosto de 2022, de INEGI Sitio web: <https://www.uv.mx/economia/files/2021/01/VAEMG2019.pdf>
- INEGI. (2019). "Cálculo de los índices de productividad laboral y del costo unitario de la mano de obra: año base 2013: metodología". México: INEGI. Disponible en: [https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/702825188894.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825188894.pdf)

- INEGI. (2002). Guía de conceptos, uso e interpretación de la Estadística sobre la Fuerza Laboral en México. México: INEGI. Disponible en: [https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/metodologias/est/702825000156.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/metodologias/est/702825000156.pdf)
- Ibarra & Acuña & Espejo. “Estimación de la informalidad en México a nivel subnacional”. Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/19). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2021
- Jimenez. (2018). "The effect of minimum wages on job transitions in Argentina. Evidence from a quasi-experiment". *Revista de análisis económico*, Vol.33, No.1, pp.55-88.
- Kalecki. (1977). "Ensayos escogidos sobre la dinamica de la economia capitalista : 1933-1970". México: Fondo de Cultura Económica.
- Kalecki. (2020). "Salario nominal y salario real". *El Trimestre Económico*, Vol. LXXXVII (2), Núm. 346. pp. 527-541.
- Khamis. (2008). "Does the Minimum Wage Have a Higher Impact on the Informal than on the Formal Labor Market? Evidence from Quasi-Experiments". *IZA Discussion Papers, Institute of Labor Economics*, No. 3911, pp. 1-36.
- López. (1999). “Es posible acelerar el crecimiento económico de América Latina: relejendo a Michal Kalecki”. *Revista de Economía Contemporánea*. Vol. 3, No. 1, pp. 133-156.
- Maloney & Nuez & Cunningham & Fiess. (2001). "Measuring the Impact of Minimum Wages: Evidence from Latin America". Recuperado en Noviembre del 2021, de World Bank Sitio web: Disponible en: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/19665/multi0page.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Martínez González. (2018). "La historia sin fin: el debate por el salario mínimo". *Análisis económico*, Vol. 33, No. 83, pp.5-28.
- Mincer, J. (1976): “Unemployment Effects of Minimun Wages”; *Journal of Political Economy*, 84, pp. 87-105.

- Neumark & Wascher . (October, 1992). "Employment Effects of Minimum and Subminimum Wages: Panel Data on State Minimum Wage Laws". *Industrial and Labor Relations Review*, Vol.46. No. 1, pp. 55- 81
- Neumark & Wascher . (April, 1994). "Employment Effects of Minimum and Subminimum Wages: Reply to Card, Katz, and Krueger". *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 47, No. 3, pp. 497- 512.
- Núñez & Bonilla. (2001). "¿Quiénes se perjudican con el salario mínimo en Colombia?". Recuperado en julio del 2021, de Fedesarrollo. Disponible en: <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/1758>
- Ortiz Velásquez. (2021). "Características del empleo generado por las manufacturas mexicanas con participación de inversión extranjera directa". En Vázquez & Martínez (coordinadores). *Mercado de trabajo y Crecimiento: Análisis teóricos y aplicados para el caso de México*. (pp. 77-97). México: Educación y Cultura.
- Pérez Domínguez, C. (1995). "Los Efectos del Salario Mínimo sobre el Empleo y el Desempleo: Evidencia Empírica para España". *Actas de las I Jornadas de Economía Laboral*, Alcalá de Henares.
- Puyana & Romero. (2012). "Informalidad y dualismo en la economía mexicana". *Estudios demográficos y urbanos*, Vol. 27, No. 2, pp. 449-489.
- Rodríguez, O. (2006). "El estructuralismo latinoamericano". México: Siglo XXI.
- Ros (2013). "Rethinking Economic Development, Growth, and Institutions". Oxford University Press, United Kingdom.
- Rueda Peiro. (1998). "México: Reestructuración Económica Política y Social". México: Siglo XXI.
- Saltiel & Urzúa. (October, 2017). "The effect of the minimum wage on employment in Brazil". Recuperado en Julio del 2021, de CAF. Disponible en: [https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1109/Saltiel\\_Urz%C3%BAa\\_oct2017.pdf](https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1109/Saltiel_Urz%C3%BAa_oct2017.pdf)

- Sánchez & Gonzáles & Policardo . (2021). "Crecimiento impulsado por los salarios en México: Un análisis de regresión umbral". *Revistas UNAM*, Vol 81, No 319, pp. 90-116.
- Sovilla & Morales & Gómez. (2021). "Trabajo garantizado y política salarial para reducir la pobreza en México". *El Trimestre Económico*. Vol. LXXXVIII (1). No. 349, pp. 5-37.
- Shapiro & Stiglitz, (1984). "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device". *American Economic Review*, 74, pp. 433-444
- Sunkel. (1991). "Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro". *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 53, No. 1, pp. 3-42.
- Valenzuela Feijóo. (2012). "Teoría general de las economías de mercado". Venezuela: Banco Central de Venezuela.
- Valenzuela Feijóo. (2021). "Economía mexicana: análisis y herramientas analíticas". México: Centro de Estudios para el Desarrollo Alternativo.

## Anexo

### A.1. PIB per cápita para el año 2019 (pesos a precios de 2013)

Campeche	530,818.57
Ciudad de México	347,413.53
Nuevo León	250,719.86
Baja California Sur	202,394.96
Sonora	192,094.04
Coahuila	192,074.76
Querétaro	182,050.98
Tabasco	177,273.70
Quintana Roo	174,381.62
Baja California	162,337.30
Aguascalientes	158,679.01
Chihuahua	153,082.45
Jalisco	146,901.75
Tamaulipas	143,778.30
Colima	142,833.63
República Mexicana	140,446.57
San Luis Potosí	130,408.49
Sinaloa	128,098.71
Yucatán	119,183.11
Guanajuato	114,876.44
Durango	110,963.70
Morelos	99,583.09
Nayarit	95,625.55
Veracruz	94,865.51
Zacatecas	92,501.02
Puebla	92,018.18
México	92,016.32
Hidalgo	89,479.57
Michoacán	88,799.31
Tlaxcala	77,173.48
Guerrero	66,142.67
Oaxaca	61,397.20
Chiapas	46,467.13

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI.

### A.2. Coeficiente de GINI (2018)

Nacional	0.47
Baja California	0.40
Coahuila	0.41
Nuevo León	0.43
Aguascalientes	0.43
Querétaro	0.44
Ciudad de México	0.53
Guerrero	0.48
Chiapas	0.49
Oaxaca	0.50
Zona Norte	0.42
Zona Centro	0.47
Zona Sur	0.49

Fuente: Elaboración propia con datos del CONEVAL

### A.3. Participación Porcentual por Sector de Actividad Económica para el 2019 (valores constantes)

Estado/Zona	Actividades Primarias	Actividades Secundarias	Actividades Terciarias
Baja California	2.61	4.17	2.88
Coahuila de Zaragoza	2.37	5.63	2.47
Nuevo León	1.07	9.07	7.53
Ciudad de México	0.21	5.54	24.11
Aguascalientes	1.53	1.73	1.03
Querétaro	1.66	3.05	1.97
Oaxaca	2.58	1.04	1.55
Guerrero	2.13	0.83	1.56
Chiapas	3.30	0.89	1.66
Zona Norte	2.02	6.29	4.29
Zona Centro	1.13	3.44	9.04
Zona Sur	2.67	0.92	1.59

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI

**A.4. Participación de la IED en "Manufactura" y "Servicios financieros y de seguros" en el total de la IED captada por Estado, de 2007 al 2019**

Estado/Zona	Participación de la manufactura en el total de la IED captada por Estado	Participación de la IED en Servicios financieros y de seguros en el total de la IED captada por Estado
Baja California	65.91%	3.96%
Coahuila	68.60%	3.29%
Nuevo León	65.72%	4.91%
Aguascalientes	82.66%	1.70%
Querétaro	63.57%	12.77%
Ciudad de México	27.63%	28.23%
Guerrero	20.21%	6.57%
Chiapas	34.95%	15.20%
Oaxaca	38.07%	5.00%
Zona Norte	66.74%	4.05%
Zona Centro	57.95%	14.23%
Zona Sur	31.08%	8.92%

Fuente: Elaboración propia con base en la Secretaría de Economía.

**A.5. Índice de Marginación (IM), 2015**

Estado	IM
Baja California	Muy bajo
Coahuila de Zaragoza	Muy bajo
Nuevo León	Muy bajo
Aguascalientes	Bajo
Querétaro	Bajo
Distrito Federal	Muy bajo
Guerrero	Muy alto
Chiapas	Muy alto
Oaxaca	Muy alto

Fuente: CONAPO.

**A.6. Tasa de Informalidad Promedio para el 2019**

Nacional	56.35
Baja California	37.58
Coahuila de Zaragoza	33.83
Nuevo León	38.00
Ciudad de México	49.43
Aguascalientes	41.08
Querétaro	40.85
Oaxaca	81.40
Guerrero	78.90
Chiapas	74.88
Zona Norte	36.47
Zona Centro	43.78
Zona Sur	78.39

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI.

**A.7. Tasa de crecimiento del Salario Mínimo Real (%)**

2019		2021	
México	12.12	México	14.53
Uruguay	5.88	Chile	4.09
Chile	4.07	Colombia	3.30
República Dominicana	3.90	Panamá	2.32
Jamaica	3.22	Costa Rica	1.78
Colombia	2.40	Ecuador	1.69
Ecuador	1.81	Brasil	1.29
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1.16	Honduras	0.26
Paraguay	0.87	El Salvador	0.02
Costa Rica	0.87	República Dominicana	- 0.32
Brasil	0.84	Bolivia (Estado Plurinacional de)	- 0.43
Honduras	0.39	Nicaragua	- 0.52
Panamá	0.35	Paraguay	- 0.82
Perú	0.08	Guatemala	- 1.89
El Salvador	- 0.07	Perú	- 1.95
Haití	- 0.47	Uruguay	- 2.81
Nicaragua	- 0.89	Jamaica	- 4.18
Guatemala	- 3.58	Haití	- 9.26
Venezuela (República Bolivariana de)	- 35.59	Venezuela (República Bolivariana de)	- 64.25
Argentina	Sin dato	Argentina	Sin dato
Cuba	Sin dato	Cuba	Sin dato

Fuente: Elaboración propia con base en CEPALSTAT

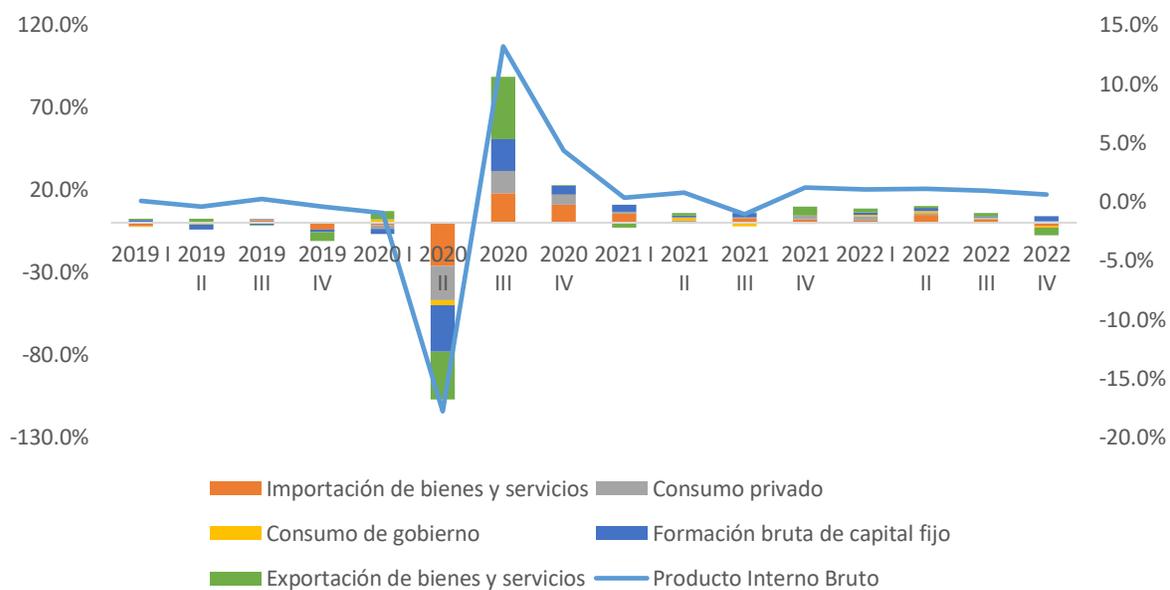
Nota: Datos ordenados de forma descendente.

**A.8. Tasa de crecimiento del PIB de América Latina y el Caribe**

2005	4.41
2006	5.44
2007	5.63
2008	4.01
2009	- 1.88
2010	6.25
2011	4.56
2012	2.80
2013	2.90
2014	1.25
2015	0.21
2016	- 0.76
2017	1.44
2018	1.29
2019	0.22
2020	- 6.93
2021	6.57

Fuente: Elaboración propia con base en CEPALSTAT.

**A.9. Tasa de Variación Trimestral de los Componentes de Demanda Agregada**

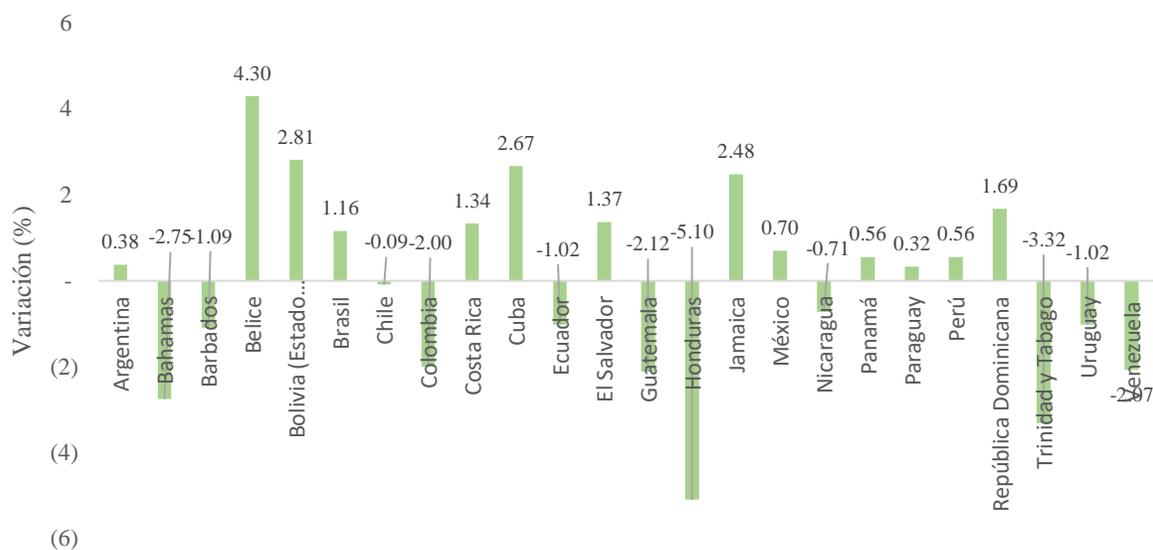


### A.10. Tasa de ocupación de América Latina y el Caribe

Año	Tasa de Ocupación			Tasa de crecimiento anual (%)		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
2013	58.34	71.69	46.00	- 0.20	- 0.30	- 0.01
2014	58.28	71.57	45.97	- 0.11	- 0.17	- 0.05
2015	57.93	71.01	45.81	- 0.60	- 0.78	- 0.35
2016	57.31	70.10	45.51	- 1.07	- 1.28	- 0.65
2017	57.81	70.50	45.97	0.87	0.57	1.01
2018	58.05	70.48	46.43	0.41	- 0.03	1.00
2019	58.24	70.41	46.88	0.33	- 0.10	0.96
2020	52.43	64.01	41.68	- 9.96	- 9.09	- 11.09
2021	55.87	68.22	44.41	6.55	6.58	6.54

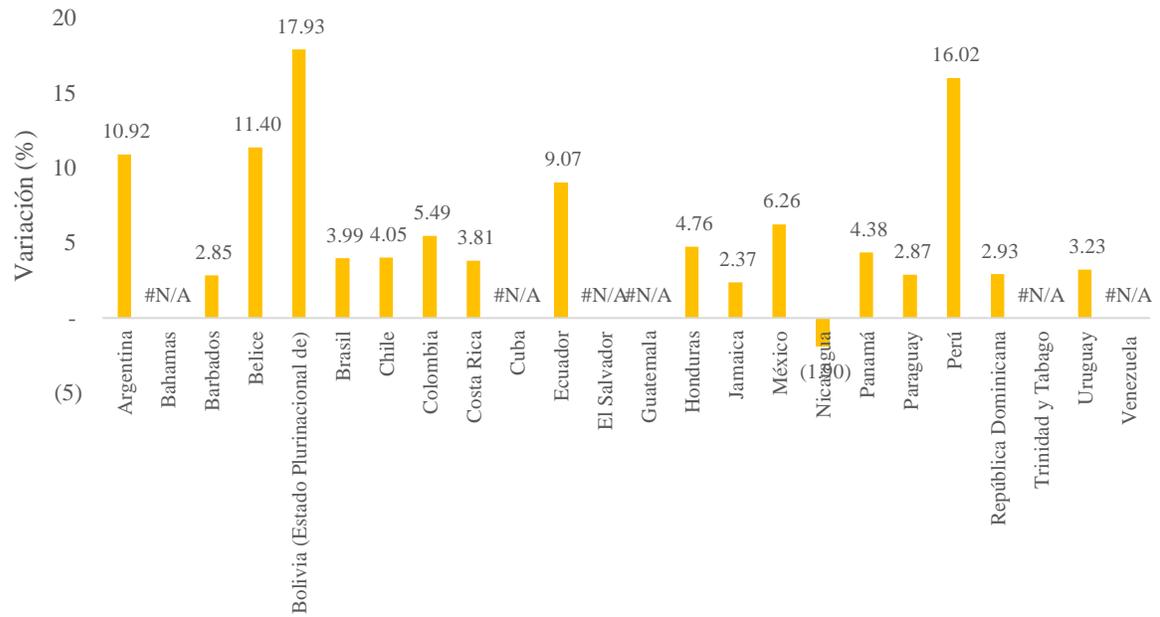
Fuente: Elaboración propia con base en CEPALSTAT.

### A.11. Tasa de Ocupación de América Latina y el Caribe en 2019



Fuente: Elaboración propia con base en CEPALSTAT.

**A.12. Tasa de Ocupación de América Latina y el Caribe en 2021**



Fuente: Elaboración propia con base en CEPALSTAT.