

**FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG**

Noviembre / 2011

ANÁLISIS POLÍTICO

Los salarios en México

Miguel Santiago Reyes H.

Noviembre / 2011

ANÁLISIS POLÍTICO

Una democracia social consolidada requiere mejorar la calidad de la política y desarrollar instituciones abiertas y cercanas a la ciudadanía. Su funcionamiento necesita de actores sociopolíticos capaces de representar la diversidad de intereses de toda la sociedad. En este sentido, la Fundación Friedrich Ebert en México ofrece plataformas de diálogo, talleres para el fortalecimiento de las capacidades públicas de actores progresistas, asesoría institucional, consultorías y análisis político.

Análisis Político responde a una necesidad de observar lo que sucede en la política nacional de México y su relación con la economía, la sociedad y las relaciones internacionales. Tiene el objetivo de contribuir a las fuerzas sociopolíticas progresistas en su tarea de desarrollar estrategias y políticas sobre temas relevantes para la sociedad mexicana a través de recomendaciones para la acción y los escenarios posibles.

Las opiniones vertidas en los documentos que se presentan, las cuales no han sido sometidas a revisión editorial, así como los análisis y las interpretaciones que en ellos se contienen, son de exclusiva responsabilidad de sus autores y pueden no coincidir con las opiniones y puntos de vista de la Fundación Friedrich Ebert.

Los salarios en México

Miguel Santiago Reyes H.¹

Durante la primera mitad del Siglo XX, y producto de la Revolución Mexicana, los trabajadores tuvieron entre sus conquistas la de incorporar en su constitución nacional un salario mínimo, con la finalidad de evitar que éste cayera por debajo del mínimo necesario para satisfacer sus necesidades y las de su familia. Durante el Porfiriato (1877-1911), si bien se había dado un crecimiento económico importante, la desigualdad e inequidad social fueron muy profundas. La economía se encontraba controlada y monopolizada en pocos grupos económicos, y una gran parte de la población sufría carencias en términos de mínimos de alimentación, salud, educación, vestido, etc. Las condiciones de vida de los trabajadores y de aquellos grupos de población subyugados y no libres —como los peones acasillados— empeoraban de

manera cotidiana, en contraste con la gran concentración de riqueza en pocos grupos económicos familiares que se asentaban en las nacientes ciudades, y con grandes propiedades en las áreas rurales que funcionaban como haciendas con fines de exportación.²

La revuelta social iniciada en 1910, tuvo entre sus resultados la liberalización de la fuerza de trabajo de las haciendas para fines de industrialización del país, así como el establecimiento de otras condiciones laborales, en las que los mínimos de bienestar y reproducción de la fuerza laboral fueran garantizados.

La promulgación de la Constitución Mexicana en 1917 como una legislación de vanguardia a nivel mundial, en un país

1. Miguel Santiago Reyes H. es actualmente Director del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana Puebla y Coordinador del Observatorio de Salario Justo de la misma universidad. Este trabajo está basado en las investigaciones del Observatorio de Salario Justo y en la reciente publicación “El salario mínimo en México: un problema de equidad social y de proyecto nacional”, CEREAL (2011).

2. Para analizar con más detalle las condiciones de vida en las haciendas con fines de exportación, véase a Turner (1998); Bartra A. (1996). Para análisis de la economía en el Porfiriato puede verse a Contreras et al (2004) y Morales H (2004).

cuya formación económico-social estaba dominada por el capitalismo, tenía como objetivo el establecimiento de un techo mínimo que evitara regresar a la época del Porfiriato, en la cual los salarios caían por debajo del mínimo necesario para satisfacer las necesidades de los trabajadores y sus familias. Con ello, también se garantizaba que México pudiera entrar en una etapa de industrialización, en la que, con mayores salarios, la fuerza de trabajo pudiera ser más productiva.

En la actualidad, se establece en la Carta Magna que el salario mínimo “deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer la educación obligatoria de los hijos.”³

En materia de normativa internacional, la primera iniciativa sobre fijación de salarios mínimos fue el Convenio 26 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), seguido posteriormente por los convenios 99 y 131 (Marinakis, 2006). Según la misma OIT, el salario mínimo debe ser “la suma mínima que deberá pagarse al trabajador por el trabajo o servicios prestados, dentro de un lapso determinado, bajo cualquier forma que sea calculado, por hora o por rendimiento, que no puede ser disminuida ni por acuerdo individual, ni colectivo, que está garantizada por ley y puede fijarse para cubrir las necesidades mínimas del trabajador y de su familia, teniendo en consideración las condiciones económicas y sociales de los países.”⁴ Con ese objeto, comienzan a surgir en diversos países —durante la primera mitad del siglo

XX— legislaciones sobre la materia: “el objetivo del salario mínimo fue proteger a los trabajadores de más bajos ingresos, estableciendo un piso salarial efectivo y digno. Para conseguirlo, en la medida que este instrumento es efectivo, redistribuye ingresos hacia los grupos de menor nivel salarial y, de esa forma, contribuye a reducir en parte la pobreza” (Marinakis, 2006). De manera particular, en países de América Latina como México, la legislación en la materia tuvo un objetivo social para reducir la pobreza y la desigualdad mediante aumentos significativos al salario mínimo (Marinakis, 2006).

En México, como en algunos países de América Latina, la manera de fijar esos salarios es mediante una Comisión Nacional de Salarios Mínimos (Conasami), dependiente del Poder Ejecutivo. A diferencia de Europa, en donde las consultas realizadas con actores sociales se hacen en función del convenio 131 de la OIT, en México son los grandes grupos empresariales dominantes —intervienen en la toman las decisiones importantes del país— quienes en los últimos años han decidido los aumentos en los salarios mínimos. No obstante que la Conasami integra con la representación formal de 11 consejeros del sector obrero y 11 del sector empresarial, las organizaciones gremiales, presuntamente representativas de los trabajadores, siguen respondiendo a una dinámica corporativa que tuvo su origen en el sistema de partidos de Estado con el Partido Revolucionario Institucional (PRI), por lo que estos grandes grupos económicos —que concentran la actividad económica

del país y tienen representatividad en esa comisión— son los que, al menos, desde los años 80, establecen los incrementos los salarios mínimos.

El corporativismo y la falta de un sindicalismo independiente que represente los intereses de los trabajadores en la Conasami, así como la falta de una clase empresarial con mayor visión de país —cuyo objetivo se encuentra centrado en no perder espacio y participación en el reducido mercado interno del país, así como en la rentabilidad y crecimiento de sus negocios fuera de México—, han dado lugar a la precarización laboral y salarial que viven hoy millones de mexicanos.

El salario mínimo: una historia de pérdida de poder adquisitivo

Durante los años de industrialización vía sustitución de importaciones, el salario en México tuvo momentos de caída y recuperación. En la época de la posguerra y en el alemanismo, el salario mínimo perdió la mitad de su poder adquisitivo, y no es sino hasta 1951 con la entrada del denominado *Modelo de Desarrollo Estabilizador* registra una tendencia ascendente hasta 1976, cuando llega a su punto máximo. Posterior a ello, y ya con el populismo de Luis Echeverría (1970-1976) y José López Portillo (1976-1982),

comienza un descenso que finaliza en la crisis de los 80, con la principal caída del salario mínimo real de todo el siglo XX.⁵

A principios de los 80s, México y una buena parte de las naciones latinoamericanas⁶ ponen en marcha el modelo conservador neoliberal, en un entorno mundial con debilitamiento del bloque socialista y surgimiento de un capitalismo al que le estorbaba el *Estado de bienestar*. Con Ronald Reagan en Estados Unidos y Margaret Thatcher en Inglaterra a la cabeza, las privatizaciones, el combate feroz a los sindicatos y los derechos laborales de los trabajadores, así como el desmantelamiento del *Estado de bienestar* o de los elementos constitutivos de éste, dieron como resultado, por un lado, una concentración sin precedente de la riqueza y el ingreso y, por otro, condiciones de precariedad laboral y salarial a nivel internacional. En México, esa concentración sin precedentes, en una época de crisis, incrementó la desigualdad: por un lado, grandes grupos económicos familiares se vieron beneficiados, y una gran parte de la población cayó en condiciones de mayor depauperización y vio mermada sus posibilidades de ascenso y movilidad social.

La crisis de los años 80, conocida también como la década perdida, en términos de crecimiento económico, fue el escenario del mayor desplome en términos reales del salario. Durante esos años, el salario mínimo real, tuvo una caída aproximadamente del 65% en su poder adquisitivo, considerando como punto de partida 1976. En la Gráfica 1 podemos

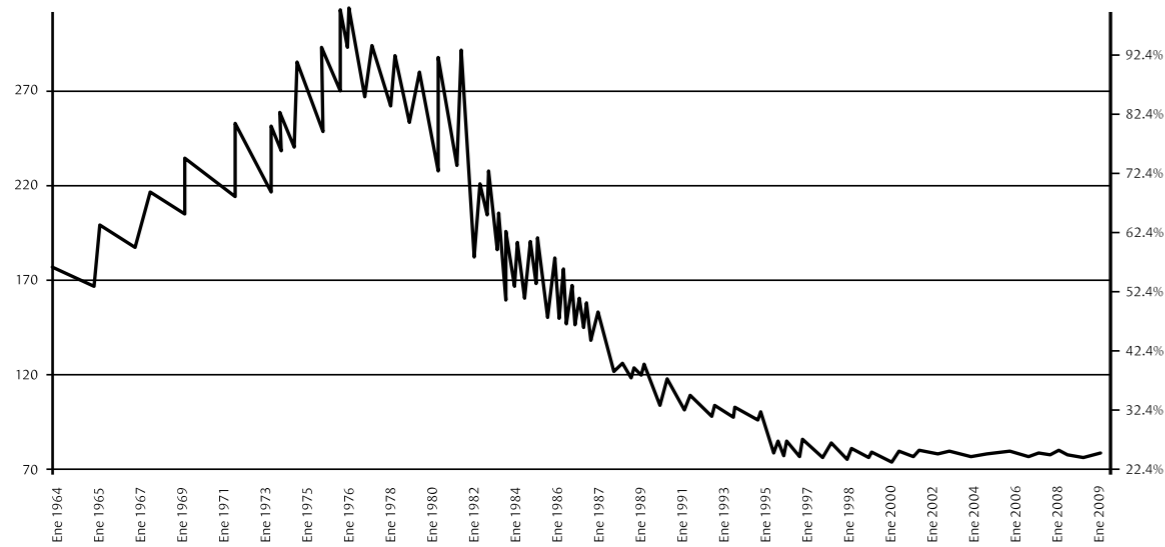
3. Véase la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 123, Apartado VI. Además, La Ley Federal del Trabajo, en el Artículo 562 plantea que el salario mínimo deberá alcanzar entre otras cosas para satisfacer las necesidades de orden material, tales como la habitación, menaje de casa, alimentación, vestido y transporte; las de carácter social y cultural, tales como concurrencia a espectáculos, práctica de deportes, asistencia a escuelas de capacitación, bibliotecas y otros centros de cultura; y las relacionadas con la educación de los hijos.

4. Conferencia Internacional del Trabajo, OIT (1992).

5. Véase el documento “El salario mínimo según la Constitución Mexicana”, *Observatorio de Salario Justo*, UIA, 2011.

6. La excepción es Chile, el cual, con la Dictadura de Pinochet, había entrado ya al neoliberalismo desde 1973.

Gráfica 1. Comportamiento de los salarios mínimos en México a precios de 1994 | 1964-2009



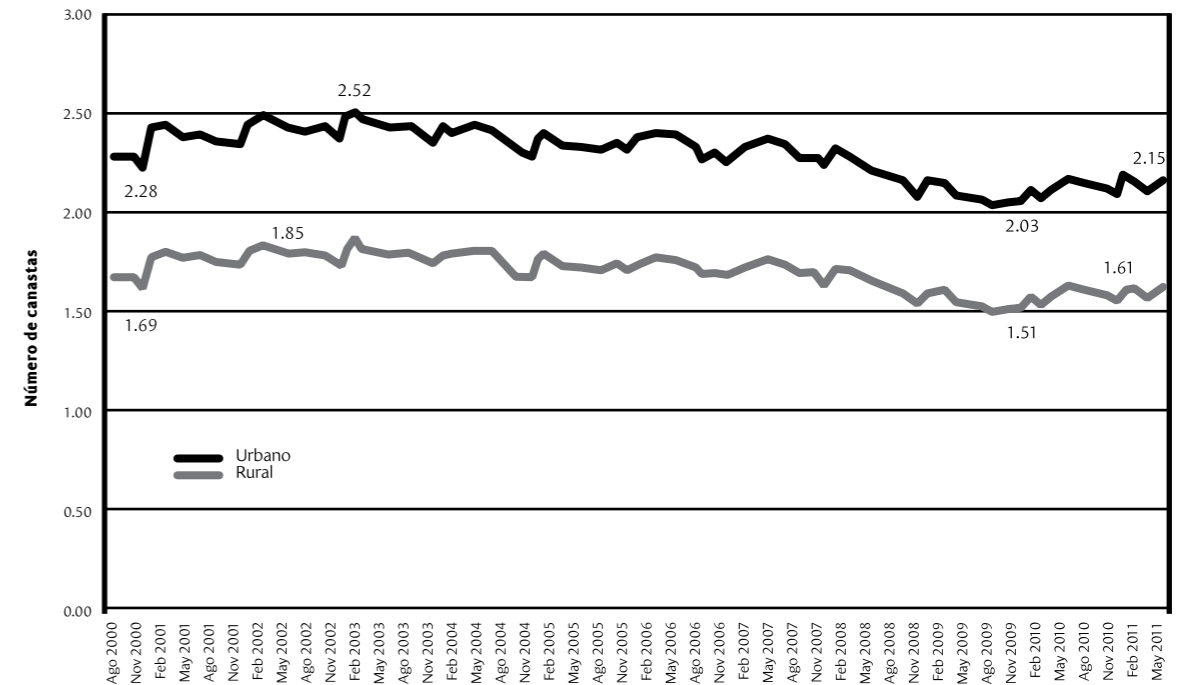
Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México.

apreciar cómo se incrementa el salario real de 1964 a 1976. Aunque la caída comienza en 1976, producto de los vaivenes de la economía con López Portillo y el *boom* petrolero que duró hasta casi 1982, el salario comienza su abrupto descenso en 1982 al inicio de la crisis, sigue su caída en el sexenio de Carlos Salinas (1988-1994) y durante la crisis de 1994-95, en sólo un año tiene una pérdida del 10% respecto a su valor de 1976. A partir de esos años, el salario ha permanecido prácticamente estancado.

En los últimos diez años, el salario mínimo tuvo una pérdida promedio de 4.5%. La razón está en la regla para determinar los aumentos al salario, en función de la llamada inflación esperada para el siguiente año, considerando que

el objetivo de inflación a partir del cual se establece el salario, siempre tiene un diferencial negativo con la inflación real. Esta “regla” que se derivó desde los años 80, que permite la obtención de mayores ganancias mediante la baja de los salarios en un entorno de poca productividad, genera cada vez menor capacidad de compra. Si comparamos la capacidad adquisitiva del salario, con el número de canastas alimentarias que el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), publica como parámetro para determinar el consumo mínimo debajo del cual las personas se encuentran en condiciones de pobreza, el número total de canastas alimentarias que ese salario podía adquirir en el entorno urbano en 2000 era de 1.69 canastas. Para mayo de 2011, la capacidad adquisitiva

Gráfica 2. Poder adquisitivo del salario mínimo en número de canastas básicas | 2000-2011



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México y el CONEVAL.

había caído a 1.61 canastas, el equivalente a una reducción del 5.9%. Un ejemplo de lo anterior lo muestra el hecho de que en el año 2000, si los trabajadores de salario mínimo utilizaran todo su ingreso diario en la compra de tortilla, podían comprar casi 8 kilogramos, para 2011 sólo 5 kilos.

La crisis de los 80: menos salarios y más ganancias

Una crisis económica generalmente es un ajuste entre lo que realmente puede

venderse en una economía y lo que se sigue produciendo para vender, causada fundamentalmente por la concentración de medios de producción y riqueza, por la contradicción entre todo el entramado social que produce mercancías, y por la apropiación privada de lo que se tiene como excedente social. Entre los efectos que se manifiestan en una crisis, considerando ese desajuste entre lo que se vende y compra —a partir del poder adquisitivo de la población— y lo que se produce, se encuentra un ajuste inmediato en esa producción hacia la baja y, con ello, despidos masivos de trabajadores. Las crisis sirven también para ajustar, de acuerdo con la eficiencia en ventas o producción o

a las condiciones sociales, qué productores y productos se quedan en el mercado y cuáles salen, qué personas siguen siendo empresarios y cuáles dejan de serlo, qué personas quedaron sin empleo y protección social y cuáles de ellas se dirigieron a la delincuencia, esto es, qué personas y grupos de personas ganaron y perdieron socialmente hablando.⁷ Con base en los indicadores anteriores, los trabajadores en general perdieron, en términos relativos su posición original respecto a 1976 y, con ello, vieron empeorar sus condiciones de existencia y reproducción social.

En contraste, y a diferencia de la creencia popular de que en una crisis “pierden todos”, grandes grupos económicos bajo el control de unas cuantas familias tuvieron niveles de rentabilidad sin precedentes. Durante los años 80, la productividad social de la economía se estancó y con ello el crecimiento del país, pero —no obstante lo anterior— las ganancias de grandes grupos económicos tuvieron un crecimiento inusitado. El crecimiento promedio anual real de las utilidades de grupos económicos en el periodo 1983-1988 —como Bimbo (34.8%), Peñoles (57.6%), Frisco (157%) y Corporación Industrial San Luis (50.77%)— fue inusual y demasiado elevado. Se vieron casos de grandes empresas que en un año tuvieron un crecimiento inaudito y exponencial en sus ganancias: Frisco, en poder de la familia Slim, con Carlos Slim a la cabeza, tuvo en 1983 un crecimiento real en la utilidad de 451.5%; Grupo Desc, en 1987, vio crecer sus utilidades en 107.5%;

Cemex, en el mismo año, mostraba un incremento en su rentabilidad en 106.4%; y Corporación Industrial San Luis lo hacía en 385.2% en términos reales. Los grandes grupos económicos dominantes en ningún caso —con un país en recesión, mayor desempleo y aumento de la informalidad, entre otros— vieron mermados sus niveles de rentabilidad, al contrario, la crisis de los 80 fue un periodo de ganancias extraordinarias a costa de una caída sin precedente en los salarios reales.⁸

Como resultado de ello, se tuvieron en el periodo señalado altísimos niveles de utilidad neta, en relación a los activos totales (ROA). La Tabla 1 muestra el ROA para algunos grupos económicos, entre los que destacan los casos de Cifra⁹ y Vitro, con crecimientos permanentes a lo largo del periodo; y con corporaciones con niveles relativamente muy elevados como Frisco y Corporación Industrial San Luis.

Los sucesos de la década de los 80, con bajos o nulos crecimientos en productividad, y la decisión de indexar los salarios a la inflación, como regla inquebrantable, dieron como resultado que los incrementos salariales, en un entorno de economía poco competitiva y concentrada, fueran trasladados a los precios y no internalizados por las empresas a fin de no perder niveles de rentabilidad.

Las tasas o cuotas de ganancia se ven afectadas en términos generales con los aumentos salariales, mismos que pueden resarcirse si la empresa los internaliza a

7. En esta década y producto de la crisis se da un reacomodo en los grupos económicos, desapareciendo unos (Espinosa Yglesias-Bancomer) y surgiendo otros (Carso-Slim; Cifra-Arango; Sidek-Martínez Buitrón; San Luis-Ballesteros y Alemán, entre otros). Consúltese por ejemplo a Morales, et al (2011) y Castañeda (2010).

8. Sin embargo, como en toda crisis donde hay ganadores y perdedores, también hubo grupos económicos que perdieron sustancialmente en esa década. Uno de los casos emblemáticos de ello fue el Grupo Alfa, quien con la petrolización de la economía con López Portillo, además de aprovechar el auge para inversiones en productos derivados del petróleo, incursionó en un sinnúmero de negocios no relacionados (diversificación horizontal) financiados con préstamos externos que su brazo financiero (Banco Serfin) conseguía a menor costo que en el mercado interno de capitales. La caída de precios del petróleo, seguida de la crisis económica de los 80's dio lugar a que Alfa tuviera un incremento significativo en sus pasivos en dólares. Aún con el rescate del gobierno mediante FICORCA, programa que asumió con recursos públicos las pérdidas en dólares, Alfa no se recuperó sino hasta finales de la década, mediante ganancias de capital ficticio en los mercados de valores.

9. Posteriormente, Cifra, que agrupaba a centros comerciales como Aurrerá y Bodega Aurrerá, sería vendido a Wal-Mart.

Tabla 1. ROA de grupos económicos dominantes | 1983-1988

Empresa	Grupo familiar dominante	ROA (Utilidad neta/Activo total)			Empleados (cambio % promedio anual)
		1983	1985	1988	1983 - 1988
- Grupo Bimbo	- Servitje	8.7%	17.9%	13.6%	11%
- Industrias Peñoles	- Bailleres	15.0%	1.5%	7.2%	1.3%
- Grupo Frisco	- Slim	13.8%	4.2%	24.4%	-0.9%
- Nacobre	- Slim	4.6%	11.2%	9.1%	8.5%
- Grupo Minera México	- Larrea/Alemán Velasco	5.9%	2.7%	4.6%	-2.3%
- Cemex	- Zambrano	5.3%	8.5%	12.3%	13.6%
- Cifra	- Arango	11.4%	12.5%	13.7%	4.7%
- Desc	- Ruiz Galindo/Senderos/Ballesteros	3.2%	5.8%	6.5%	-1.5%
- Corporación Industrial San Luis	- Madero Bracho/Ballesteros/Legorreta	17.3%	13.3%	23.3%	N.D
- Vitro	- Sada/Garza Lagüera	2.3%	6.9%	12.3%	8.1%

Fuente: *Compendio Financiero y Bursátil*, 1983-1988, Acciones y Valores de México, SA de CV, Casa de Bolsa, México, 1989.

través de una mayor productividad. Eso es lo que ha sucedido y sucede en los países que con aumentos salariales significativos no tienen altos niveles inflacionarios.

Nivel Salarial y Desarrollo Económico

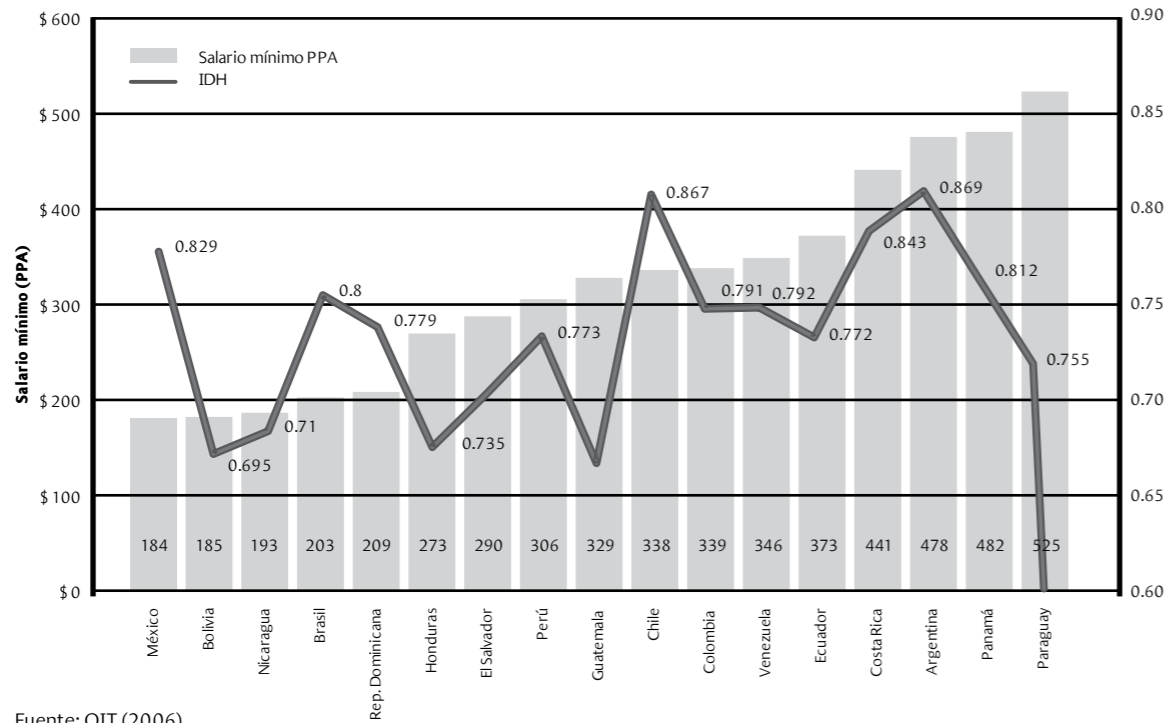
A partir del deterioro salarial de los últimos 35 años, México se ha ubicado muy por debajo en el plano internacional en relación con su nivel de desarrollo. Considerando al indicador del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) como parámetro para medir el nivel de desarrollo de un país, México —junto con Uruguay— es de los países de América Latina que pagan los salarios más bajos en relación con su desarrollo

(véase Gráfica 3). Los salarios mínimos de México son, incluso, menores a los que se pagan en países centroamericanos como Guatemala, El Salvador, Honduras, República Dominicana y Guatemala, que tienen un Índice de Desarrollo Humano menor. Los salarios de Ecuador y Venezuela, que también muestran un IDH más bajo que México, duplican el valor de la remuneración mínima de este último.¹⁰

Existe evidencia empírica adicional en este sentido: en un estudio de Catherine Saget (2006), publicado por la OIT, se analiza la fijación de los niveles de salarios mínimos en los países en desarrollo, realizando una comparación de los salarios mínimos en más de 130 países y su relación con el PIB *per cápita*, productividad laboral y salarios promedio. Entre los salarios mínimos más bajos (llamados por la autora “mini salarios mínimos”), en relación con el PIB *per cápita*, están los de un grupo de países

10. Véase el informe “Evolución de los salarios en América Latina”, OIT, p. 17.

Gráfica 3. Salario mínimo de acuerdo con el nivel de desarrollo (IDH) | 2007



Fuente: OIT (2006).

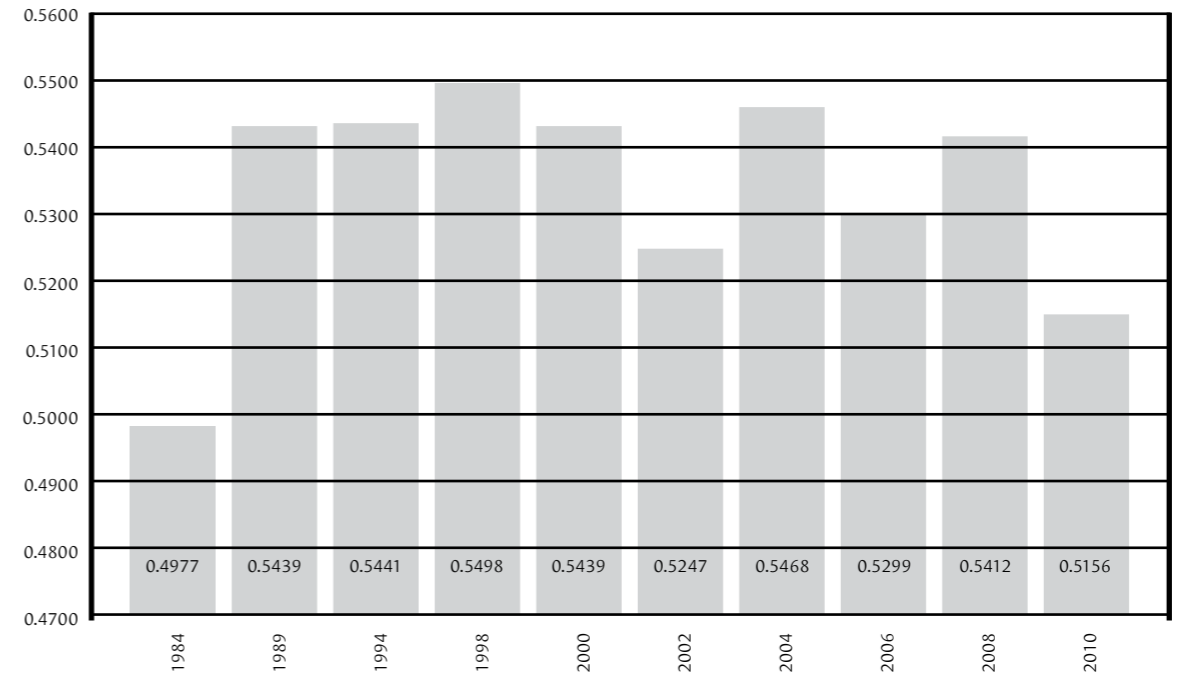
de la ex Unión Soviética, África y parte de América. Este grupo está conformado por los siguientes países: Bielorrusia, República Kirguiz, Kazajstán, Rusia, Tayikistán, Uzbekistán, México, Uruguay, Honduras, Gabón, Uganda y Laos (Saget, 2006).

De manera similar, en otro estudio publicado por la *Revista América Economía* (septiembre de 2010), se registra que la situación de los salarios mínimos de México dentro del contexto internacional no ha variado, se encuentra por debajo de países con menor PIB per cápita como Honduras, El Salvador, Guatemala, Ecuador y Perú.

Desigualdad, pobreza y brechas salariales

Uno de los saldos, tanto de los inicios del neoliberalismo (privatización, desregulación y apertura), como de la crisis de los 80 fue la formación, por un lado, de empresarios mexicanos con poder económico mundial que rondaban las listas de Forbes y, por otro, de asalariados mexicanos cuyo poder de compra era 65% menos de lo que podían comprar en 1976. Ello dirigió al país inevitablemente a una profundización

Gráfica 4. Desigualdad e índice de Gini | 2000-2011



Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH-INEGI, varios años.

de la desigualdad económica y social: mientras 10% de los hogares más pobres en 1984, les tocaba repartirse el 1.49% del producto nacional, para 1994 esa proporción minúscula, se hacía todavía más pequeña al pasar al 1.16%; en cambio, 10% de los hogares más ricos que en 1984 se apropiaban de 37.07% de la riqueza nacional, en 1994 había pasado a apropiarse del 44.78%. En ese mismo periodo, el coeficiente de Gini¹¹, pasó de 0.4977 a 0.5439.

Entre diciembre de 1994 y diciembre de 1995, el salario mínimo tuvo una pérdida

en términos reales de 16.1%, mientras el consumo mensual en alimentos *per cápita* de la población se redujo de 844 pesos en 1992 a 831 pesos en 1996.¹² Todos los indicadores de desigualdad muestran un aumento de la misma.¹³ Además, sólo en un año (1995), más de 15 millones y medio de personas cayeron en pobreza extrema (alimentaria) y casi 17 millones en pobreza total (patrimonio). El aumento porcentual en el periodo 1994-1996 fue de 87% en cuanto a pobreza alimentaria, 97% en cuanto a pobreza de capacidades, y 65% en pobreza de patrimonio, siendo las áreas urbanas las de mayor incidencia.¹⁴

11. El Coeficiente de Gini es un indicador de la desigualdad económica, cuyo valor oscila entre 0 y 1, de acuerdo con el cual mientras más cercano se encuentre a 1, habrá mayor desigualdad en la distribución del ingreso.

12. La cifra sobre la caída del salario mínimo consideró el salario nominal y el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) para el Estrato 1. En cuanto a la cifra sobre el consumo mensual en alimentos per cápita, véase el Informe del Observatorio Latinoamericano de Pobreza, Caso México, UIA-Puebla, 2011, p. 184.

13. Además del aumento en el Coeficiente de Gini (de 0.5441 a 0.5498), los demás indicadores de desigualdad también aumentaron en sólo un año: la desviación estándar en logaritmos (0.8557 a 0.8731); el coeficiente de variación (1.4149 a 1.5335); el Índice de Theil (0.4635 a 0.4839) y el Índice de Kakwani (0.1989 a 0.2131). Los cálculos de los indicadores de desigualdad fueron realizados con base en las ENIGH-INEGI de esos años.

14. La contribución de la pobreza urbana al aumento de 87% en la pobreza alimentaria fue de 46%; mientras que en el caso del aumento de 65% en la pobreza total, la pobreza urbana aportó 42% del mismo. Los datos fueron obtenidos de Reyes y Morales (2011).

Tabla 2. Brechas salariales en México | 2000-2005

Concepto	Brecha: Relación mayor/menor	Rango
ENOE 2005		
<i>Brecha Salarial Total</i>	112,500	\$899,992
Brecha Hombres	64,286	\$899,986
Brecha Mujeres	52,500	\$419,992
Brecha entre mayor salario de hombre y mujer	2.14	\$480,000
Brecha entre menor salario de hombre y mujer	1.75	6.0
ENOE 2010		
<i>Brecha Salarial Total</i>	51,282	\$666,653
Brecha Hombres	41,667	\$666,650
Brecha Mujeres	7,308	\$94,987
Brecha entre mayor salario de hombre y mujer	7.02	\$571,666
Brecha entre menor salario de hombre y mujer	1.23	3.0

Fuente: Elaboración propia con base en la *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*, varios años.

En los siguientes años a la crisis de 1994-95, la desigualdad tuvo movimientos oscilantes al alza y a la baja, con tendencia a la baja, fundamentalmente por factores externos a la recuperación del salario. Según Esquivel, Lustig y Scott (2010): a) los ingresos por propiedad de capital (ganancias, intereses y rentas), concentrados en la parte alta de la distribución, aumentan la desigualdad; b) las transferencias públicas focalizadas, como el programa gubernamental *Oportunidades*, concentradas en la parte baja de la distribución, disminuyen la desigualdad; y c) las transferencias privadas como las remesas, concentradas en los niveles medios y medio-bajos de la distribución, disminuyen la desigualdad a partir de la disminución de las brechas por niveles de ingreso entre las áreas rurales y urbanas.

Una de las razones por las que la desigualdad muestra oscilación con tendencia a la baja, y en relación directa con el salario, es la disminución de las brechas salariales

hacia la baja. De esta manera, la distancia entre extremos se hizo menor a costa de una caída salarial. Si bien las brechas disminuyen, lo hacen a partir de menores salarios en ambos extremos, con caídas más pronunciadas en la parte alta. La brecha salarial total en 5 años, de 2005 a 2010, pasó de 112 mil 500 veces a 51 mil 282. Esto es, el número de salarios que gana el del extremo superior en relación con el extremo inferior cayó en más de la mitad. La distancia absoluta o rango entre los extremos, en sólo cinco años, disminuyó en casi 235 mil pesos.¹⁵

Las brechas salariales entre hombres y mujeres muestran la misma tendencia, observándose en el caso de las mujeres, que la brecha cae significativamente, a partir de que la diferencia absoluta disminuye en sólo cinco años en 325 mil pesos. Ello da lugar a que, si bien en términos generales las brechas van a la baja como producto de caídas salariales con mayor importancia

Tabla 3. Cambios en la distribución de la población emunerada por sector de actividad económica | 2005-2010

Sector de Actividad Económica	2005 - 2010 (cambio porcentual)		
	Total	Hombres	Mujeres
Primario	-0.87%	-0.80%	-0.67%
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	-0.87%	-0.80%	-0.67%
Secundario	-2.56%	-1.59%	-3.67%
Industria extractiva y de la electricidad	-0.33%	-0.39%	-0.17%
Industria manufacturera	-2.39%	-1.61%	-3.62%
Construcción	0.15%	0.41%	0.12%
Terciario	3.62%	2.66%	4.38%
Comercio	0.35%	0.58%	-0.10%
Restaurantes y servicios de alojamiento	0.53%	0.28%	0.85%
Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento	0.16%	0.33%	0.07%
Servicios profesionales, financieros y corporativos	1.34%	0.86%	2.12%
Servicios sociales	0.03%	0.01%	-0.42%
Servicios diversos	0.56%	-0.01%	1.12%
Gobierno y organismos internacionales	0.65%	0.61%	0.75%
No especificado	-0.19%	-0.27%	-0.05%

Fuente: ENOE, varios años.

en la parte alta, en el caso de las brechas denominadas de géneroéstas aumentan.

El número de veces que los salarios más altos entre hombres y mujeres registrado en 2005 (2.14), se triplica para 2010 a partir de una distancia absoluta en sentido inverso de 100 mil pesos aproximadamente. Esto es, en 2005, el hombre que recibía un salario nominal mayor, tenía una distancia de 480 mil pesos con la mujer que tenía el salario más alto. Para 2010, esa distancia se amplió a 571 mil pesos.

Entre 2005 y 2010 se dieron algunos cambios en la población ocupada con

ingresos salariales. En general, cayó la participación del sector primario y secundario (con la industria manufacturera como líder), y se presentaron aumentos marginales en el llamado sector terciario con los servicios profesionales, financieros y corporativos a la cabeza. Las diferencias entre trabajadores de género masculino y femenino no fueron significativas, salvo en la industria manufacturera, en la que se muestra una caída porcentual en participación mayor entre las mujeres; y el aumento en el subsector de servicios profesionales, financieros y corporativos, en el que las mujeres aumentaron su participación. Si los salarios nominales estuvieran ligados

15. Se considera aquí a la brecha salarial como el número de salarios nominales del que recibe la remuneración más baja en razón del que tiene el salario nominal más alto.

a cuestiones de capacidad productiva y trabajo complejo, dado que los cambios en la participación de mujeres y hombres en los sectores no se modificó sustancialmente, y en los casos en los se realizó, se hubiera esperado una mejoría salarial de las mujeres, se observa una ampliación de la brecha salarial a partir de factores ajenos a la productividad social y trabajo simple y complejo.

Las brechas salariales deberían estar en razón de la complejidad del trabajo realizado y por tanto de la capacidad de la fuerza productiva en las diferentes ramas de actividad económica. La mayor equidad entre remuneraciones debería estar dirigida a razón de que a trabajo más simple, correspondiera el menor salario nominal. Aunque un análisis pormenorizado entre capacidades productivas y salario nominal —que escapa al objeto y naturaleza de este ensayo— podría dar más luz al asunto, es presumible que las brechas salariales totales y por género no están en función de las capacidades productivas. De manera particular, es de conocimiento generalizado que en México las brechas por género están establecidas, no por la capacidad productiva, sino por cuestiones de inequidad basadas en la discriminación.

La productividad y los salarios: una relación inversa

La productividad social es el principal motor del crecimiento económico de un

país. Mientras mayor capacidad productiva tenga una sociedad, esto es, mientras mayores sean los avances tecnológicos combinados con las habilidades de la fuerza de trabajo, se producirán más mercancías en menos tiempo y a menores precios en términos reales. Si hay más producción de mercancías y el valor que éstas tienen muestra una tendencia a la baja, se esperaría que con el mismo monto del salario nominal se tuviera acceso a mayor número de ellas, y con eso a una mejora paulatina y permanente del bienestar. Aún así, en términos de la riqueza social generada, con el mismo nivel de salario nominal percibido por los trabajadores, el aumento en la productividad sería apropiado por quienes detentan los derechos de control sobre los excedentes económicos, esto es, por los empresarios, y la posición relativa de los trabajadores a nivel social en términos distributivos empeoraría.

Para el caso del México, de la crisis de los años 80 del siglo pasado y posterior a ella, con la implementación de los aumentos salariales a partir de la inflación esperada, misma que en general ha sido menor a la inflación real, los trabajadores pierden en dos sentidos: hay pérdida de poder adquisitivo vía salario real y pérdida vía los aumentos de productividad. En este último aspecto, de 1993 a 2008 por cada aumento de la productividad en 1%, hubo una disminución en el salario real del 0.20%. En otras palabras, si el salario real cayó en 29.42% de enero de 1993 a septiembre de 2011, la productividad en ese mismo periodo aumentó en 147%. Los

Tabla 4. México y Brasil: salario mínimo real y productividad | 1993-2008

Variable	Logaritmo Salario Mínimo Real México	Logaritmo Salario Mínimo Real Brasil
Logaritmo Productividad por trabajador a PPA México	-0.2006* (0.3851)	1.4498*** (0.3551)
Constante	11.6881 (0.5520)	-13.8004*** (3.5098)
R Ajustada ²	0.1635	0.5457
Test de significancia conjunta (F)	0.0180	0.0011
N	16	16

*Significativo al 10%; ***Significativo al 1%.

Fuente: Elaboración propia con base en la *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*, varios años.

trabajadores no sólo podían comprar 30% menos con su salario, sino que además, debido al aumento en la productividad, perdieron posición relativa a nivel social.¹⁶

Situación contraria es la presentada en el mismo periodo para el caso de Brasil. Aunque los aumentos salariales reales comenzaron a finales de los años 90 y tuvieron el crecimiento más significativo a partir de 2003, la relación de los salarios reales con la productividad es positiva. El resultado para este periodo indica que por cada punto porcentual que aumentó la productividad social, el salario real aumentó en 1.4%. Lo anterior fue posible, gracias a la política de establecimiento del salario mínimo, a partir no sólo de las metas de inflación, sino de lo obtenido en productividad: a partir de un nuevo pacto

social, los empresarios cedían la mitad de los aumentos en productividad para financiar el aumento salarial.¹⁷

Esa elasticidad entre productividad y salario positiva en Brasil y negativa en México, da como resultado un mercado interno fuerte en Brasil y débil en México. Si analizamos adicionalmente aquellos países cuyo crecimiento del mercado externo (exportaciones netas) es mayor al de su PIB, encontraremos que su mercado interno se está achicando, que es lo que sucede con México. Si el resultado es el opuesto (crecimiento del PIB mayor al de su mercado externo) es porque el mercado interno se está ampliando.¹⁸ Ello tiene que ver también con la manera en cómo un país se incorpora a la nueva división internacional del trabajo: si México ofrece

16. Los datos de la disminución en salarios fueron obtenidos a partir del salario mínimo nominal, comparado con la evolución del INPC para el estrato 1, el cual está específicamente realizado por las estadísticas oficiales para los productos asequibles con el salario mínimo. Los datos de productividad fueron obtenidos a partir del valor de la producción a precios de mercado (PIB real) y su relación con la población ocupada del país. Esto último, aunque genera la limitante de contar entre esta población a empleados y trabajadores que coadyuvan en la generación de riqueza social, es un indicador de la riqueza social producida por el país, sin la cual esa coadyuvancia podría ser menor. En todo caso, ese sesgo podría ir también en el sentido de la improductividad de trabajadores como los que se encuentran en la informalidad y sin impacto en la productividad social, con lo cual la productividad por trabajador sería mayor y los cálculos aquí obtenidos darían cuenta de una mayor relación entre productividad y salario.

17. Entre los beneficios que tuvo ese pacto social para los empresarios destacan los incentivos fiscales.

18. Por ejemplo, durante el período 1993-2010, la tasa de crecimiento real de las exportaciones netas de Brasil fue de -8.16%, mientras las de México fueron de 0.29%.

bajos salarios —incluso más bajos que los de países con menor IDH como los centroamericanos— como herramienta de atracción de inversiones cuya ventaja sea la productividad vía trabajo extensivo de la fuerza de trabajo, *versus* trabajo intensivo, el resultado —además de una profundización de la concentración de la riqueza y de actividades productivas en monopolios y oligopolios, por un lado, y de la depauperización de la población, por otro— es un mercado interno deprimido, considerando que a las grandes corporaciones no les interesa éste sino el externo, producir para exportar y, en el mejor de los casos, maquilar. En el caso de Brasil, el aumento de la productividad social, acompañado de aumentos en los salarios reales, da lugar a un mercado interno más sólido.

¿Podemos tener un mercado interno fuerte y sólido con estas cifras? Es obvio que no. Pero lo que no es obvio —porque ni muchos empresarios lo consideran así—, es que en nuestro país casi la mitad de sus habitantes no tienen para comprar gran parte de las cosas que ellos producen y requieren vender para que sus ganancias se realicen. Por ejemplo, según el INEGI, 73% de los hogares no cuenta con teléfono fijo, 81% no dispone de computadora, 54% no tiene DVD, y 37% no posee lavadora.¹⁹ Alguien podría argumentar: ¿para qué querrían las personas con salario mínimo o en condiciones de pobreza el

teléfono, la computadora, la lavadora o el DVD? Por dos razones. La primera es por cuestiones de desarrollo humano y digno; la segunda, por ampliación del mercado interno y las posibilidades de crecimiento para los negocios.

El mercado interno no puede crecer si el salario permanece estancado o ha tenido una pérdida significativa de poder adquisitivo que no se ha recuperado. El salario mínimo, independientemente del número de personas que lo perciben, pero también de su funcionamiento como ancla para que los aumentos salariales se establezcan con base a éste, ha presentado una caída permanente desde 1976. El salario mínimo actual es una cuarta parte del salario mínimo de 1976, por lo que si éste no hubiera presentado pérdida de poder adquisitivo, el salario mínimo actual mensual debiera ser de \$6,984 pesos, y no de \$1,746 como actualmente es. Existen, además, ejercicios metodológicos que hablan también sobre las canastas básicas ideales o sobre el establecimiento del salario mínimo de acuerdo con la Constitución Mexicana.²⁰ En este último aspecto, se hace más evidente no sólo la pérdida de poder adquisitivo, sino el incumplimiento generalizado de la norma máxima de la República, que es la Constitución. Por ejemplo, el Observatorio de Salario Justo, considerando lo que establece la Constitución,²¹ estimó un salario ideal de

19. Datos obtenidos del Observatorio Latinoamericano de Pobreza de la Asociación de Universidades Jesuitas de América Latina (AUSJAL) para el Caso Nacional de México y elaborados con base en la ENIGH 2006.

20. El Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) de la Facultad de Economía de la UNAM, con base en el estudio *El salario y la necesidad de un proceso de recuperación de su poder adquisitivo* (2006), estima que para cubrir las necesidades elementales, medidas a través de la canasta básica, se requería en 2006 de un salario mínimo de \$288.23, mientras que el salario mínimo en la Zona A entonces era de \$48.67 diarios. La canasta básica que considera el CAM tiene 35 componentes, que se distribuyen en: 27 de alimentos, 3 de productos para el aseo personal y el hogar, transporte, energía eléctrica y gas doméstico. Además, quedan excluidos: renta de vivienda, educación, salud, vestido, recreación y cultura.

21. La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, como ley de vanguardia en su momento (1917), al ser la primera en el mundo que estableció un marco legal en cuanto a la incumbencia del Estado para establecer el salario mínimo que debería regirse para evitar salarios que no satisficieran las necesidades de los asalariados, en su Artículo 123, Apartado VI, establece que el salario mínimo “deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos”. Por otro lado, la Ley Federal del Trabajo (Artículo 562) reitera que el nivel salarial debe ser suficiente para la satisfacción de las necesidades de un jefe de familia en los órdenes material (tales como la habitación, menaje de la casa, alimentación, vestido y transporte) social y cultural (tales como concurrencia a espectáculos, práctica de deportes, asistencia a escuelas de capacitación, bibliotecas y otros centros de cultura), y las relacionadas con la educación de los hijos. Finalmente, la Ley Federal del Trabajo en su Capítulo VI, Artículo 90, determina que por salario mínimo se debe entender “la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo”.

Tabla 5. Salario mínimo estimado, diario y mensual |2010

Variable	Diario	Mensual
Total diario en necesidades materiales de la familia	\$220.63	\$6,618.75
Total diario en necesidades sociales de la familia	\$34.67	\$1,040.05
Total diario en necesidades culturales de la familia	\$10.28	\$308.33
Total diario en necesidades de educación de hijos	\$14.84	\$445.34
Total en las cuatro variables de necesidades de la familia	\$280.42	\$8,412.47

Base de datos elaborada con precios de: Aurrera, Chedraui, Profeco y Famsa, octubre de 2010.

\$8,412.47 mensuales, por lo que sin pérdida de poder adquisitivo y teniendo un aumento de 20% en términos reales (menos de 1% anual en un periodo de 35 años de 1976 a 2011), podría haberse mantenido el salario de \$6,984 (sin pérdida de poder adquisitivo) y llegar a los \$8,412.47.

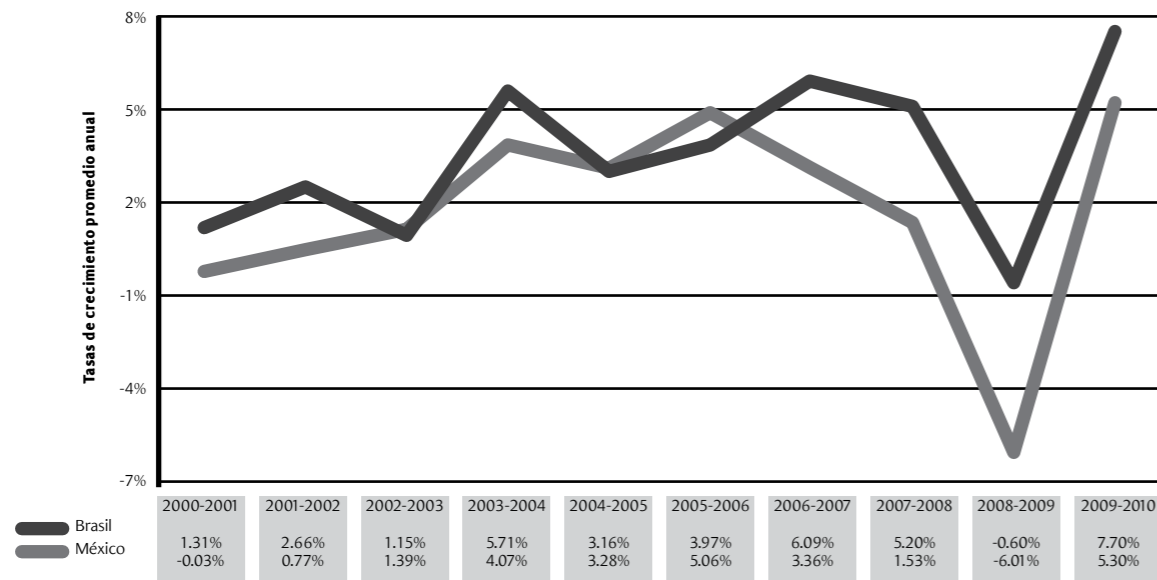
Lo anterior significa que los salarios reales en México, mínimos y generales, de los últimos años no cumplen con los derechos laborales establecidos en la Carga Magna, y en las leyes secundarias que de ella emanan. Además, a diferencia de lo que sostiene la tecnocracia que gobierna este país, en los últimos años la pérdida del poder adquisitivo del salario, en lugar de beneficiar, ha impactado severamente la economía mexicana, generando bajos niveles de consumo y ahorro de las familias mexicanas, un débil mercado interno y, más importante aún, bajo crecimiento de la economía. Además, como hemos visto, también va acompañado de una persistencia de la desigualdad social y aumento en el número de pobres de este país.

22. De acuerdo con la Constitución Federal de Brasil de 1988, Artículo 7º, inciso IV, el salario mínimo debe ser fijado por ley, nacionalmente unificado, capaz de atender las necesidades vitales básicas tanto del trabajador como de su familia, con vivienda, alimentación, educación, salud, descanso, vestido, higiene, transporte y provisión social, con reajustes periódicos que preserven el poder adquisitivo, siendo prohibida su vinculación para cualquier fin.

Los salarios y el mercado interno

Pero, ¿existe evidencia de que el incremento de los salarios favorezca el crecimiento económico y mejore la equidad social? Sí. Por ejemplo, una de las acciones primarias de la estrategia estadounidense para salir de la crisis estuvo orientada a incentivar el desarrollo del mercado interno. En general, la mayoría de los países del mundo que asumen la autonomía de su desarrollo reactivaron su mercado interno para salir de la crisis. Otro ejemplo es Brasil, que durante la época del presidente Luis Ignacio Lula (2003-2011), comenzó con una estrategia de mejoramiento salarial general, concentrado básicamente en los salarios mínimos.²² En diez años, el salario mínimo ha aumentado 54%, mientras los ingresos reales del 20% de la población de menores ingresos han aumentado casi 50%. Los resultados han sido una mejora en las condiciones de vida de los estratos más bajos de la población, disminución de la desigualdad social, fortalecimiento de la llamada clase media

Gráfica 5. Tasas de crecimiento del pib de México y Brasil | 2000-2010



y de su mercado interno, haciendo menos vulnerable a ese país hermano, ante las crisis económicas.²³

En la Gráfica 5 podemos ver las diferencias en las tasas de crecimiento anual promedio de Brasil comparadas con las de México. En ella puede verse una tendencia, la de 2006 a 2010.

Después de 2006 varias economías del mundo, principalmente aquéllas que no cuentan con soberanía alimentaria, fueron afectadas por la llamada *crisis alimentaria*.²⁴ En 2008 estalló la crisis económica mundial, generada por la crisis económica en los Estados Unidos, mostrando signos de recuperación

para 2009 y 2010. El comportamiento de Brasil y México en esta situación fue paralelo tal y como se muestra en la gráfica referida. La diferencia entre Brasil y México fue el potencial que el primero desarrolló durante varios años a partir del fortalecimiento de su mercado interno y del aprovechamiento de sus mercados de materias primas.

En México la situación ha sido diferente. Uno de sus resultados ha sido la contracción constante del mercado interno, producto de la caída del poder adquisitivo. Otro, el aumento de la desigualdad salarial, compensado solamente por una estrategia de transferencias de carácter progresivo que aminora la desigualdad.²⁵ De hecho,

23. Incluso en épocas de crisis, en varios países como Brasil se mantuvo la política de mejora constante del poder adquisitivo. Véase para ello por ejemplo, el *Informe mundial sobre salarios* de la OIT, p. 12: “En muchos países, a pesar de la crisis, los salarios mínimos han seguido aumentando, ya sea en el marco de planes de ajuste a largo plazo (como, por ejemplo, en Brasil y el Reino Unido) o de los exámenes anuales o puntuales de la situación de la economía y del mercado de trabajo en el ámbito nacional (como, por ejemplo, en Estados Unidos, Pakistán y Jordania)”.

24. Existen varias explicaciones para la crisis alimentaria. Entre los factores que desataron la crisis alimentaria se mencionan: la especulación de los llamados *commodities*, la escasez de alimentos y la utilización de granos básicos como el maíz para la producción de biocombustibles. Para una excelente revisión del tema, puede verse el artículo de Nora Lustig (2008) publicado en la Revista Nexos “Las papas queman”.

25. El coeficiente de Gini de los ingresos por salarios para 2008 era de 0.58, mientras que para la distribución del ingreso que considera todas las fuentes de renta corriente era de 0.52 (cálculos propios con base en la ENIGH 2008). Por otro lado, con un análisis de desviación estándar en logaritmos de los salarios, se ha visto una tendencia creciente a la desigualdad durante los últimos años en materia salarial. Esto es, los salarios reales convertidos a tasa de crecimiento natural, han mostrado una desviación mayor y por tanto una distancia mayor en los últimos años. Esto refuerza los hallazgos encontrados en relación con el aumento de brechas salariales en los últimos años en México. El análisis de brechas salariales, desviación estándar en logaritmos del salario y el coeficiente de Gini, son utilizados de manera complementaria.

la política económica implementada por el PAN (2000-2011) no ha variado en sustancia de la política aplicada por los gobiernos priistas desde Miguel de la Madrid (1983), en los cuales, su apuesta al crecimiento es mediante la inserción de México al contexto internacional como país que ofrece a los inversionistas extranjeros mano de obra barata; con dicha inversión, pretenden que nuestra economía mejore sustancialmente. Sin embargo, en los hechos, durante el último decenio no se ha visto mejoría en la actividad económica. El crecimiento de la economía mexicana ha sido de los más bajos de toda América Latina y ha conducido a que ésta pasara del lugar 8 en 2000, al 13 en 2009, en cuanto a dimensión.

Además, nuestra economía fue de las más golpeadas por la crisis de 2008 y 2009, y tuvo entre los países latinoamericanos el peor desempeño en 2009 con una caída de más de 6% del PIB real.²⁶ Por el contrario, la estrategia brasileña generó no sólo menor vulnerabilidad ante el exterior, sino mejores posibilidades de inserción en el contexto internacional. Y lo más importante, echó por la borda el mito neoliberal de que mejores salarios conducen, necesaria e incesantemente, a mayor inflación.

26. México tuvo una tasa de crecimiento promedio anual del PIB real del orden del 2.77% entre 1997 y 2010. Para el mismo período, el crecimiento económico de Brasil fue de 4.42%.

27. Entre la población ocupada se considera por un lado a toda la población remunerada y subordinada, así como a población que no son trabajadores o que no reciben un pago por la utilización de su fuerza de trabajo: empleadores (empresarios), trabajadores por cuenta propia (pequeños empresarios) y trabajadores no remunerados.

Hacia una nueva inserción de México en el contexto internacional

Sin embargo, ese mito que se ha querido convertir “en verdad”, por repetirlo muchas veces, está como tal en la agenda de casi todos los actores políticos y empresariales del país. Ni por cuestiones de eficiencia o productividad, ni por cuestiones de estrategia nacional diferenciada para reinsertarse en el mercado mundial, no como un país de fuerza de trabajo barata, sino como país productor de mercancías de mayor valor agregado, ni mucho menos por cuestiones de equidad social, los actores sociales y políticos lo definen como un tema prioritario nacional.

Para gran parte de ellos, incluyendo a los de la llamada izquierda electoral, se minimiza tanto la pérdida del poder adquisitivo del salario como del número de personas que viven con un salario mínimo. Sin embargo, y muy a su pesar, las mismas cifras oficiales nos hablan de que 9% de los trabajadores remunerados y subordinados reciben un salario mínimo (2 millones 600 mil personas). Adicionalmente, el 13% de quienes están en la población ocupada tienen un ingreso equivalente al salario mínimo.²⁷ No es poca cosa, ni tampoco son pocos y aunque fueran pocos, por el simple

hecho de serlo, ¿no deben ser considerados para tener una vida digna humana? Ese 13% se traduce en 5 millones 775 mil personas que perciben un salario mínimo.²⁸ En promedio, en México, cada persona ocupada mantiene a casi 3 personas en cada hogar (2.5 para ser exactos). Ello nos da como resultado que, siguiendo las cifras oficiales, más 14 millones 437 mil personas se encuentran marginadas sobreviviendo con el equivalente al salario mínimo diario de \$58.22 pesos o mensual \$1,746 pesos. ¿Qué hacen estas personas para sobrevivir? ¿Qué comen? ¿Dónde y cómo viven? ¿Cómo afecta eso no sólo su nivel de vida, sino el entorno social de todo un país?

Si pensamos, por ejemplo, en un indicador oficial que publica la CONAPO sobre la marginación, uno de los aspectos considerados para ubicar a la población marginada como el porcentaje de población ocupada con menos de dos salarios mínimos (menos de \$116 diarios o \$3,493 mensuales), que para 2005 era de 45.3% del total. En 5 años, la situación no ha variado significativamente y, según datos de la Encuesta Nacional de Empleo, ese porcentaje es en 2010 de 44.3%. Esto es, estamos hablando de 19 millones 790 mil personas ocupadas que perciben menos de dos salarios mínimos. Pero esas personas ocupadas llevan un ingreso o renta a su hogar para adquirir lo indispensable para vivir o sobrevivir si en promedio cada persona ocupada mantiene a casi 3 personas del país (2.5 como decíamos antes), estamos hablando de 49 millones 475 mil personas, cuyo ingreso máximo es de \$1,452 pesos

y cuya cifra es equivalente al número de personas en pobreza denominada de patrimonio. Esto significa, de otra manera, que los hogares de 49 millones y medio de mexicanos viven y vivirán con un máximo al equivalente apenas a un salario mínimo por hogar, pese a que constitucionalmente el salario mínimo debe ser suficiente para soportar las necesidades de un jefe de familia en el orden material, social cultural y para proveer a la educación obligatoria de los hijos.

Se requiere por tanto, de una nueva estrategia económica en el país, que reduzca eficazmente las brechas sociales y la depauperización social.²⁹ Si la productividad social no está basada en innovación, crecimiento económico y redistribución más equitativa, México está condenado a seguir jugando el papel en la división internacional del trabajo como país cuyo factor competitivo son los salarios bajos y cuya herramienta para superar la desigualdad económica son las transferencias del Estado. Ello tiene como consecuencias, el que la productividad social esté basada más en trabajo extensivo (ampliación de la jornada laboral y precarización) y no intensivo (innovación tecnológica). De esa manera, los trabajadores que no disponen de tiempos libres, cuya vida, prescindiendo de las interrupciones puramente físicas del sueño, alimentación, está absorbida por su trabajo, estará físicamente destrozado y espiritualmente embrutecido.

Lo que se requiere, por tanto, es que las fuerzas progresistas de este país, convoquen y realicen un nuevo pacto social

amplio entre sectores productivos, como el que se realizó en Brasil, para aumentar los salarios con base a la productividad. Ese pacto social sin embargo, para que tuviera resultados de largo alcance, como los ha tenido la política neoliberal desde 30 años, implica no sólo el mejoramiento salarial en función de la productividad media del sector, sino un Estado que a partir de una reforma fiscal integral amplíe la base tributaria, genere progresividad con el fortalecimiento del Impuesto Sobre la Renta, ISR, y la utilización racional del Impuesto al Valor Agregado, IVA, culmine con los regímenes especiales como la consolidación fiscal, desaparezca la doble tributación que afecta a las empresas de baja escala (ISR-IETU) y lleve a cabo una nueva política industrial, que fomente la formación regional de nichos o *clusters* de especialización, vinculados al desarrollo del aparato productivo nacional. Todo ello, podría además de construir un mercado interno más sólido, que haga al país menos vulnerable a las crisis internacionales, un país más justo, digno y solidario.

28. ENOE, 2010.

29. Para un análisis pormenorizado de cómo las heterogeneidades sociales entre hogares cuyos factores económicos y sociales lejos de ser reducidas siguen siendo factor de inequidad social, falta de movilidad social y depauperización del 47% de los hogares, véase el Informe del Observatorio Latinoamericano de Pobreza 2010 (UIA Puebla, 2011).

Bibliografía

Bartra, Armando, "El México bárbaro: Plantaciones y monterías del Sureste durante el Porfiriato", El Atajo, México, 1996, pp. 516.

Brechas salariales: un estudio comparativo de 9 países entre 2000 y 2008. (2010), *Observatorio de Salario Justo*, Universidad Iberoamericana Puebla, Versión para comentarios, Puebla, México.

CAM (2006). *Necesidad de un programa de recuperación del poder adquisitivo del salario en México*. UNAM. México D. F.

Castañeda, Gonzalo, "Evolución de los grupos económicos durante el período 1940-2008", (2010), en *Historia Económica General de México: De la Colonia a nuestros días*, El Colegio de México y Secretaría de Economía, México, pp.834.

Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (CONEVAL), *Metodología para definir líneas de pobreza*. http://www.coneval.gob.mx/cmsconeval/rw/pages/medicion/evolucion_de_las_dimensiones_pobreza_1990_2010.es.do

Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (CONEVAL), *Evolución de líneas de pobreza en el tiempo*. http://www.coneval.gob.mx/contenido/med_pobreza/3488.xlsx

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, (2011) Última reforma

publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF 17-08-2011), Cámara de Diputados.

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1.pdf>

Constitución de la República Federativa de Brasil.

<http://www.constitution.org/cons/brazil.htm>

Contreras Valdez, José Mario, María Eugenia Romero Ibarra y Pablo Serrano Álvarez, (2004), *Actividades, espacios e instituciones económicas durante la Revolución Mexicana*, INEHRM-FAC. Economía-UNAM, México, pp. 542.

Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), varios períodos.

Evolución de los salarios en América Latina 1995-2006 (2008), Oficina Internacional del Trabajo, Chile, Organización Internacional del Trabajo.

Global Wage Report 2008/09, Organización Internacional del Trabajo, Actualización 2009, Ginebra, Suiza.

Lustig Nora (2008), *¡Las papas queman! Causas y consecuencias de la carestía de los alimentos*, Revista Nexos No. 367, Julio, México, D.F.

Marinakis, Andrés (2006), *Desempolvando el salario mínimo: reflexiones a partir de la experiencia en el Cono Sur*. Mimeo.

Morales H et al., (2011), *La nacionalización bancaria: una reconfiguración de los grupos económicos*, Centro de Estudios Espinosa Yglesias, México, en prensa.

Morales, Humberto. "Economía y política. Del Porfiriato a la Revolución (1890-1920)"

Mario Contreras y María Eugenia Romero editores, (2004), *Actividades, espacios e instituciones económicas durante la revolución mexicana*. INEHRM-FAC. Economía-UNAM.

Informe del Observatorio Latinoamericano de Pobreza 2010, (2011) "Informe Nacional México", Asociación de Universidades Jesuitas de América Latina (AUSJAL)-Universidad Iberoamericana Puebla, México, pp. 184

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), *Serie estadísticas sobre salarios y empleo*. <http://seriesestatisticas.ibge.gov.br/series.aspx?vcodigo=PD248&t=rendimento-medio-mensal-domiciliar-por-classes-de-salario-minimo>

Reyes Miguel y Morales Humberto, (2011) *La medición de la pobreza y la desigualdad en México: Una revisión histórica*, Documento de trabajo, Departamento de Ciencias Sociales. Universidad Iberoamericana Puebla, en prensa.

Salario mínimo ideal en 2010, según la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos (2011), Observatorio de Salario Justo, Universidad Iberoamericana Puebla, Versión para comentarios, Puebla, México.

Turner, John Kenneth. *México Bárbaro*. México, Editorial Época, 1998

Saget, C. (2006). *Fijación de los Salarios Mínimos en los Países en Desarrollo. Fracasos comunes y Soluciones*. Organización Internacional del Trabajo. Ginebra.

Salarios mínimos y salarios reales (2010), Revista América Economía, Edición Internacional, septiembre.

**FRIEDRICH
EBERT**
STIFTUNG

Yautepec no. 55, col. Condesa, 06140 México, D.F.
Tel +52 (55) 5553 5302, Fax +52 (55) 5254 1554
www.fesmex.org

ANÁLISIS POLÍTICO. Noviembre 2011.

Los salarios en México

Miguel Santiago Reyes H. ISBN: 978-607-7833-26-0

ISBN: 978-607-7833-26-0

