

# **SALARIOS Y GLOBALIZACIÓN EN MÉXICO**

## **HILARIO BARCELATA CHÁVEZ**

FACULTAD DE ECONOMÍA. UNIVERSIDAD VERACRUZANA

[hbarcelata@uv.mx](mailto:hbarcelata@uv.mx)

[www.hilariobarcelata.com](http://www.hilariobarcelata.com)

*COLOQUIO INTERNACIONAL: "DESARROLLO Y SOCIEDAD EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACION"*

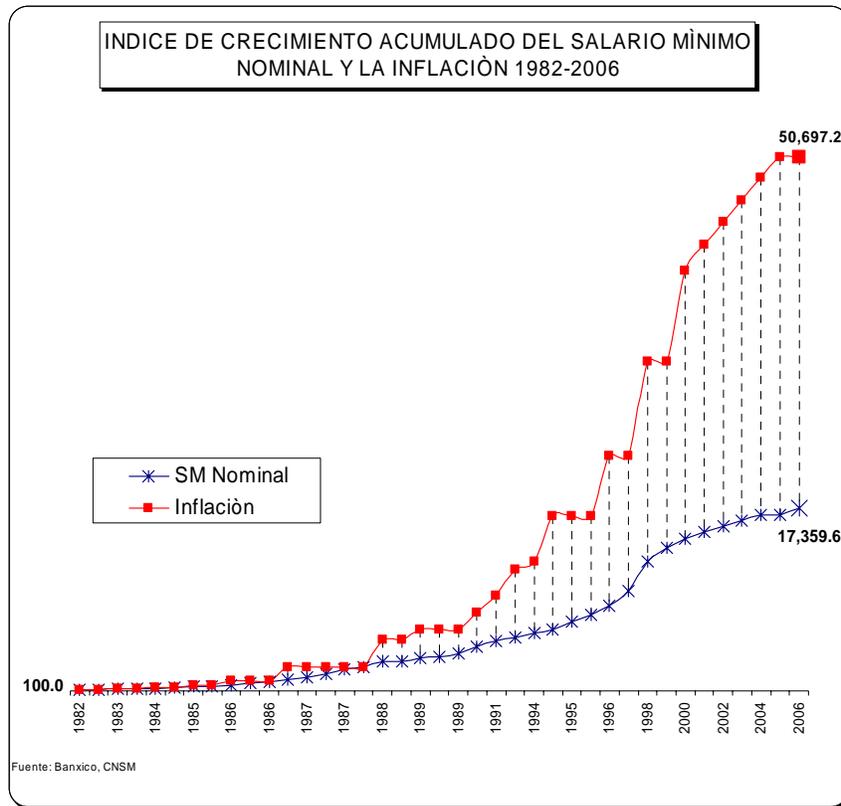
12 y 13 de octubre, 2006. Xalapa, Ver.

El deterioro continuo del salario en México, ha sido una constante a lo largo de los últimos 23 años en los que se ha implementado una política económica dirigida a objetivos de estabilización, que si bien ha permitido la reducción de la inflación y la estabilidad del tipo de cambio, -particularmente a partir de 1999- ha propiciado una impresionante disminución del poder de compra de las clases populares, deteriorando las condiciones de vida de la población e impidiendo la generación de una dinámica de crecimiento económico sostenible.

En la práctica, la contracción salarial ha sido el instrumento mediante el cual se ha logrado la reducción de la tasa de incremento de los precios mediante dos formas:

- la primera porque el efecto que provoca es una disminución considerable del consumo y, por lo mismo, de la demanda agregada. Se entiende que si la demanda disminuye, los precios tienden también a la baja.
- Segundo, la reducción del salario real abarata la fuerza de trabajo y permite mantener un nivel determinado de utilidades sin necesidad de incrementar los precios, en la medida en que dicho abaratamiento no es sino la reducción de un costo de producción.

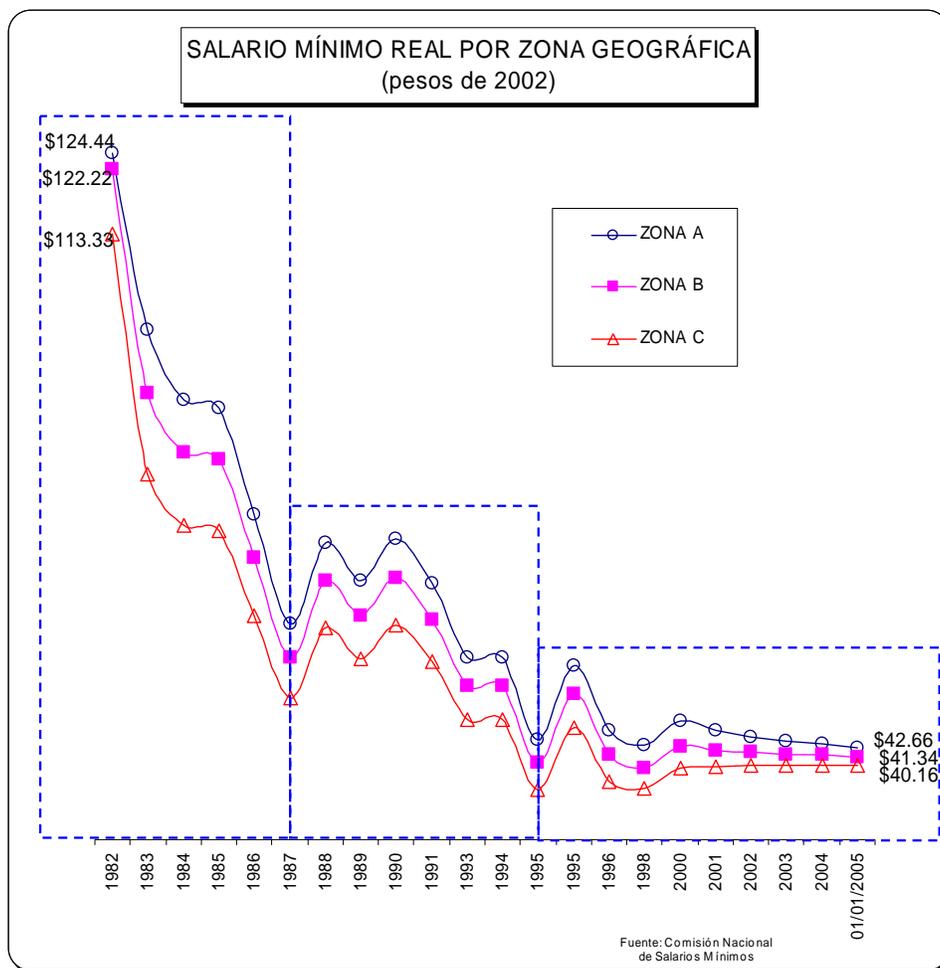
A lo largo del período 1982-2006, se observa esta caída en el valor real del salario mínimo (SM)<sup>1</sup>, que desciende de 124.44 pesos (de 2002) en el primer año a 42.66 pesos en el segundo, es decir, una pérdida del 66% de su valor. Dicho de otro modo, el SM real de 2006 puede comprar, apenas, el 33% de lo que compraba en 1982. Este deterioro es producto de la tasa diferenciada a la que crecen los salarios y los precios, en el período de análisis, pues mientras los salarios lo hacen, en términos nominales, un 17,260%, la inflación aumenta en un 50,597%.



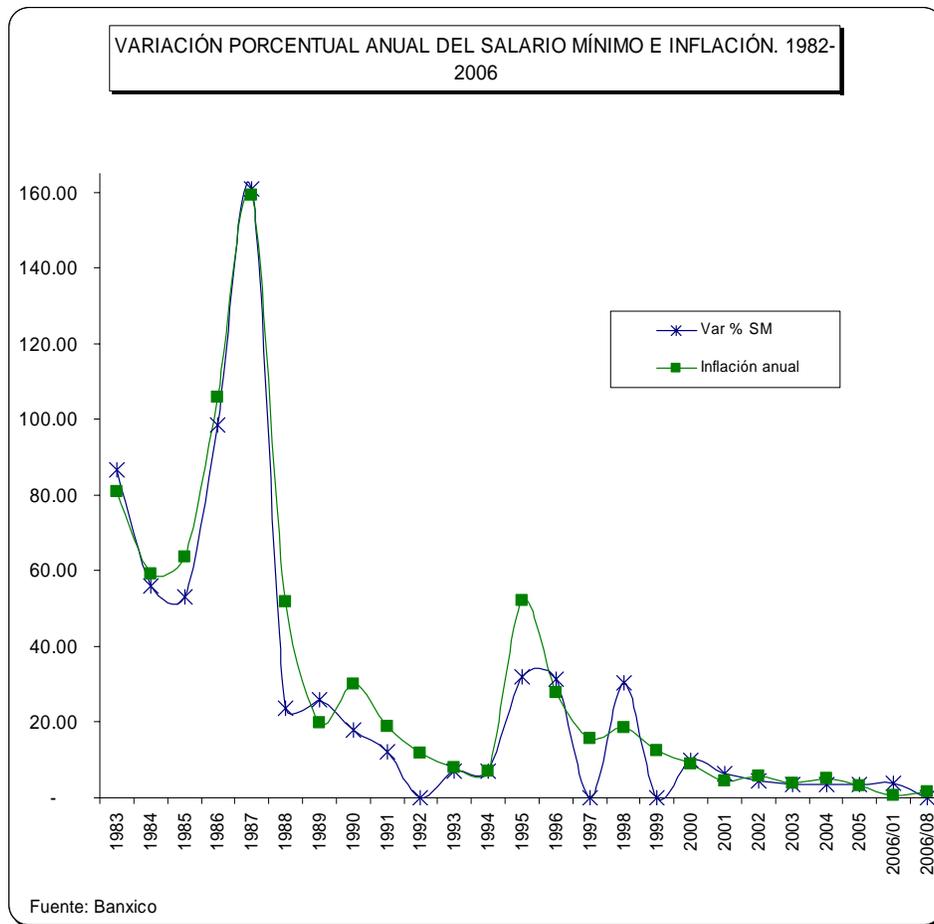
<sup>1</sup> En el caso del salario mínimo de la Zona Geográfica A.

Dado que el ritmo de deterioro se da de manera diferenciada en el tiempo, se pueden observar tres etapas distintas de la contracción salarial:

- La primera de 1982 a 1987, en que se registra la caída más pronunciada equivalente a un -52% (en términos reales).
- La segunda etapa es de 1987-1995 cuando la disminución del salario mínimo fue del -27%.
- Y la tercera etapa es de 1995 a 2006, cuando la reducción del salario es de -6%



La reducción del salario ha operado a través de una mecánica mediante la cual su valor expresado en términos nominales, se ha ido incrementando a una tasa de crecimiento que es menor a la que ha observado la tasa de inflación. De este modo, aunque dicho valor aumenta, al expresarlo en términos reales, muestra una disminución permanente.



Esto ha sucedido como resultado de la decisión gubernamental de revertir la política de fijación del salario mínimo que hubo hasta los setenta, la cual era

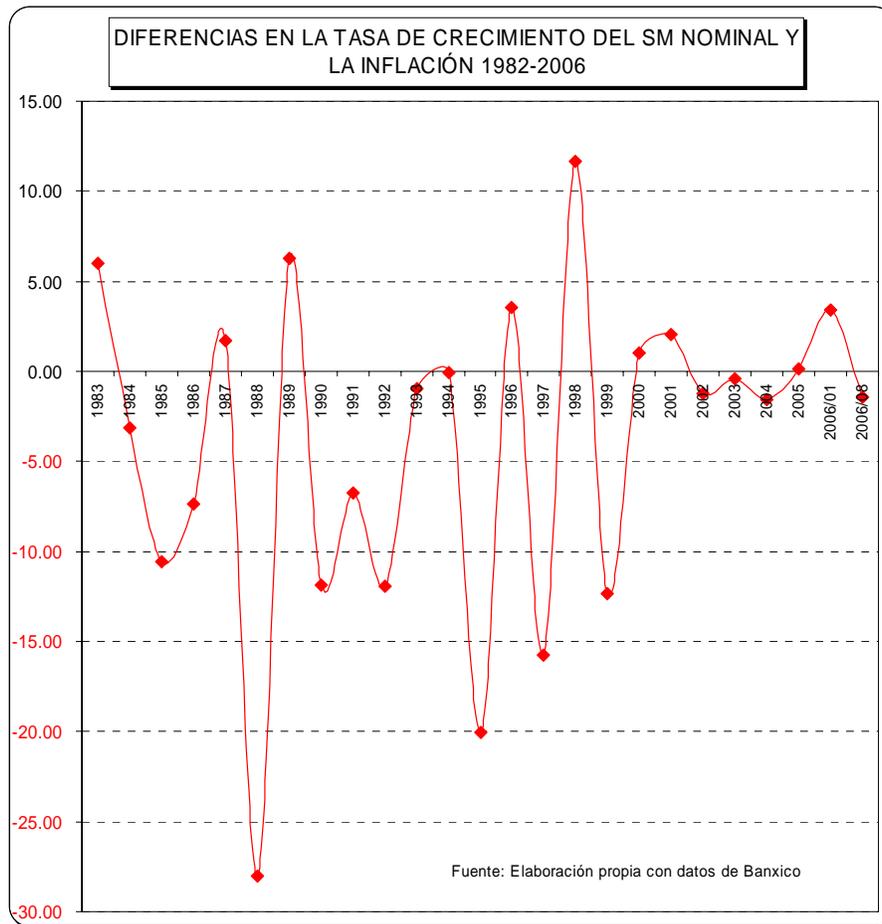
guiada por el objetivo de compensar la *inflación observada*, que pretendía el mínimo objetivo de mantener el nivel de satisfacción de las necesidades básicas de los trabajadores, compensando el deterioro del poder adquisitivo e incluso permitiendo incrementos reales<sup>2</sup>. Esta política correspondía a una estrategia de desarrollo que requería el incremento de la demanda para fortalecer el mercado interno y cuyos resultados fueron altas tasas de crecimiento económico, sostenidas durante décadas. Al renunciar a esa estrategia de desarrollo y orientar al país hacia el mercado externo, el salario perdió importancia como factor de crecimiento económico y el criterio con el que se fijaba el salario mínimo cambió hacia una política que ajusta el salario mínimo, indexándolo a la *inflación futura esperada*, la que normalmente ha sido y es, mayor que el incremento salarial. Según puede observarse a través del comportamiento del índice inflacionario acumulado y el de los salarios mínimos, es notorio que la inflación crece de una manera mucho más rápida que el salario a lo largo del período. Y esa brecha que se abre entre uno y otro es, en buena medida, causa de la profunda pobreza que hoy viven millones de trabajadores.

Adicionalmente es necesario mencionar, que este incremento permanente de la inflación, debido a sus efectos diferenciados sobre salarios y utilidades, ha jugado un papel funcional en los procesos de la acumulación de capital, operando como un mecanismo de transferencia de valor, en donde la pérdida de los trabajadores, propiciada por la caída del salario real, se convierte en utilidades de las empresas, gracias a que el incremento de los precios es mayor que el incremento del costo

---

<sup>2</sup> Marinakis, Andrés E., *Minimum Wage Fixing México*, International Labour Organization, 1999

de la fuerza laboral. Por este motivo la participación de las remuneraciones y las utilidades en el ingreso ha venido cambiando a favor de las segundas.



La pérdida ha sido muy grande y sólo podría ser compensada con un incremento salarial tal que el salario mínimo nominal diario actual, fuera de 146.82 pesos, con lo que el salario real alcanzaría, al menos, el nivel que tenía en 1982. Sin embargo, actualmente las remuneraciones mínimas son de 48.67 pesos y cuando más, están creciendo un nivel igual o ligeramente superior a la inflación, lo que impide su recuperación.

## **Los Salarios y la Productividad del Trabajo.**

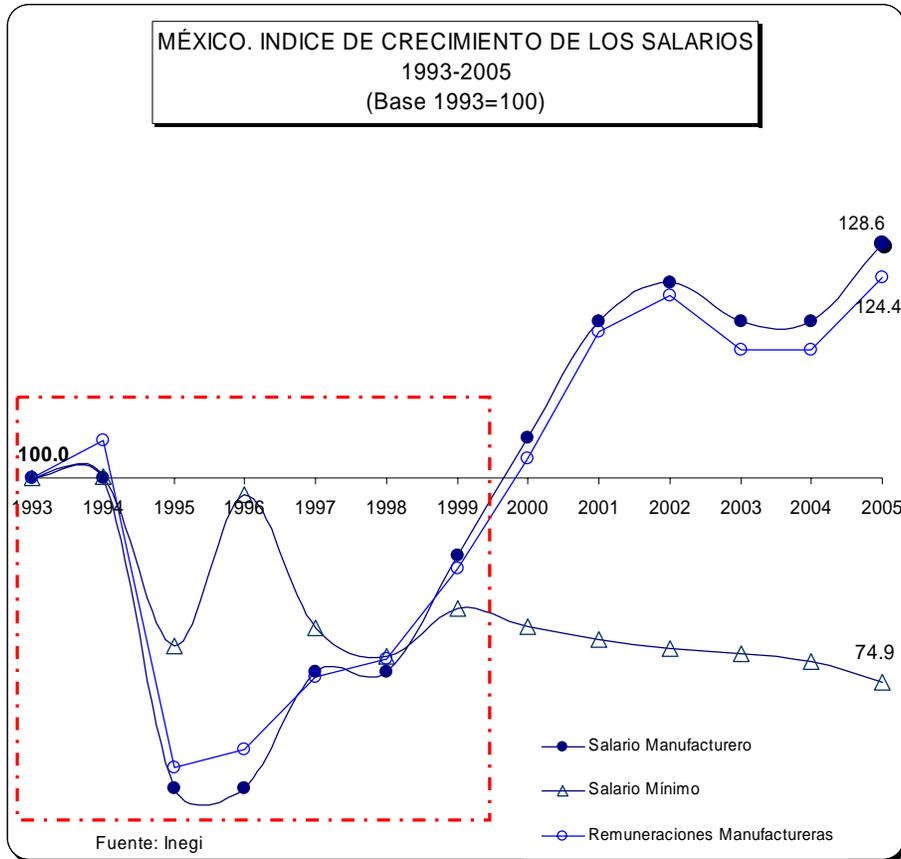
El deterioro progresivo de los SM ha sido, incluso, superior al que sufrieran los salarios a los trabajadores de la industria manufacturera, que es el sector de mejores ingresos los cuales tuvieron una fuerte regresión durante el período 1993-1999 en que se redujeron -9.5%, etapa en que el SM cayó un -16%. Sin embargo, a partir del año 2000 la tendencia del primero se revierte y empieza a crecer hasta alcanzar un incremento del 28.6% en 2005, en comparación con el nivel observado en 1993. En cambio el SM continuó su tendencia a la baja hasta reducirse en un 25%, con respecto al mismo año referido. Las remuneraciones manufactureras totales<sup>3</sup> mostraron la misma tendencia que los salarios, aunque su crecimiento fue inferior al alcanzar un incremento del 24.4 para este último año.

Sin embargo, aun en este caso, no puede afirmarse que esto constituya un adecuado desempeño de los pagos a la fuerza laboral, en virtud de que no existe correspondencia entre lo sucedido con estos pagos y la evolución de la productividad del trabajo.

Considérese en primer lugar que para la *teoría del producto marginal del trabajo*, salarios, sueldos y prestaciones están vinculados a la productividad laboral, en el sentido de que la tasa de salario de equilibrio tiende a igualarse a la productividad marginal del trabajo. Es decir, el incremento o la reducción de los salarios dependerá del nivel de la productividad, esto es, que los incrementos salariales deben corresponderse con el incremento de la productividad.

---

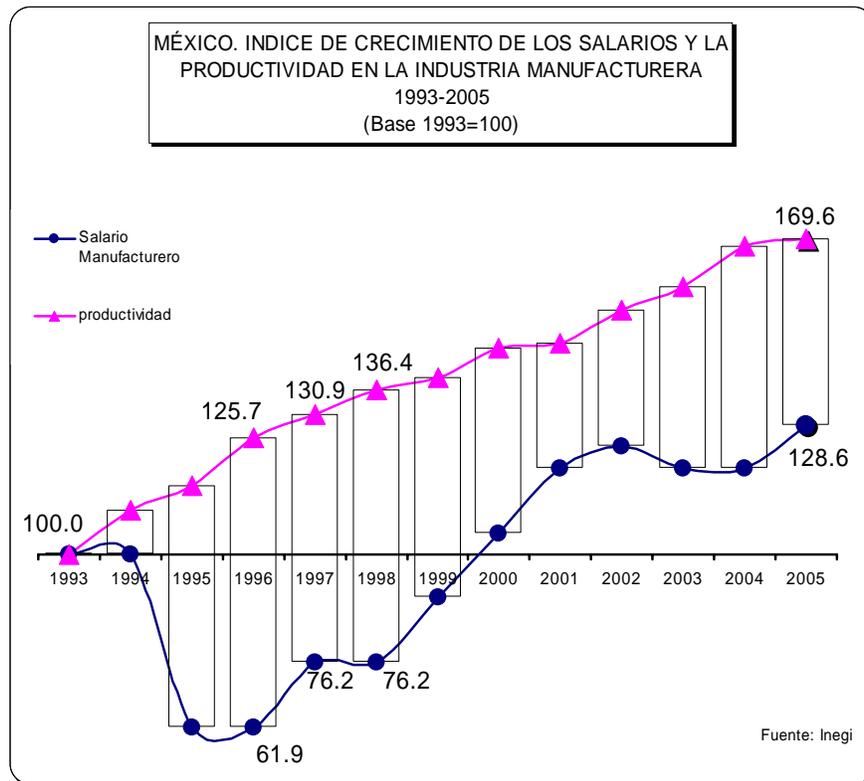
<sup>3</sup> Son las remuneraciones medias del personal ocupado en la manufactura e incluye sueldos, salarios y prestaciones.



A este respecto vale la pena observar el comportamiento del *Índice de Productividad de la mano de obra en la industria manufacturera*, como un indicador que permite analizar la tendencia de la relación salario-productividad en México. Según se desprende de la información analizada este índice se ha incrementado durante el período de referencia en un 69.6%, lo cual contrasta con el incremento real del salario manufacturero que, en el mismo período, fue de 28.6%.

Es notorio que la diferencia más grande entre productividad y salario se registra del año 1996 a 1999. Durante estos tres años, mientras la productividad alcanzaba el nivel de 125.7, 130.9 y 136.4 respectivamente, el salario registraba 61.9 para

1996 y 76.2 para los dos siguientes años. De este modo, la diferencia entre ambos fue de 63.8, 54.7 y 60.2 puntos porcentuales.



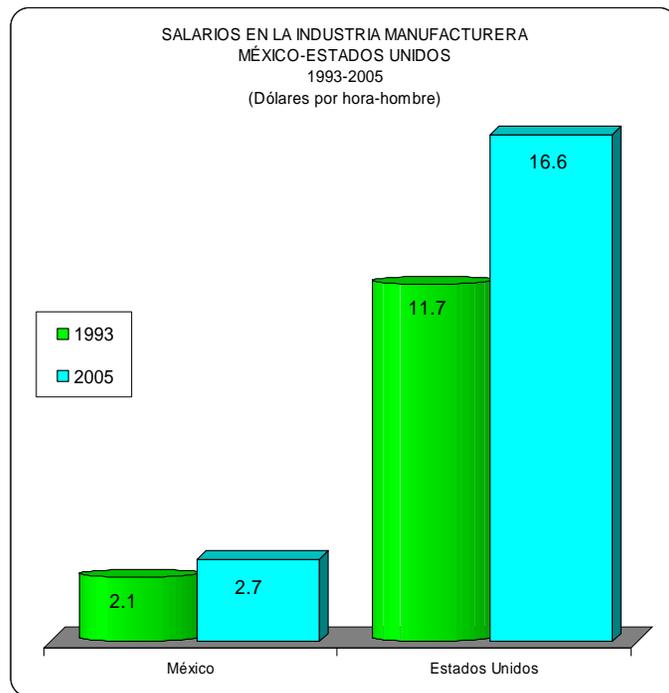
Si la realidad se comportara de acuerdo a la teoría, la tendencia del salario debería haber sido al alza, lo cual no se cumple para el período 1993 a 1999 para ese mismo período, pues mientras la productividad crece un 36.4%, el salario cae un -23.8%. De igual modo, también es cierto que si bien a partir de 2000 el salario recobra su nivel de 1993 y lo supera, manteniendo una tendencia al alza, no alcanza el nivel de crecimiento acumulado que observa la productividad.

La brecha que se abre y se expande entre salario y productividad a lo largo del período de análisis que debe ser compensada con un incremento aún mayor del

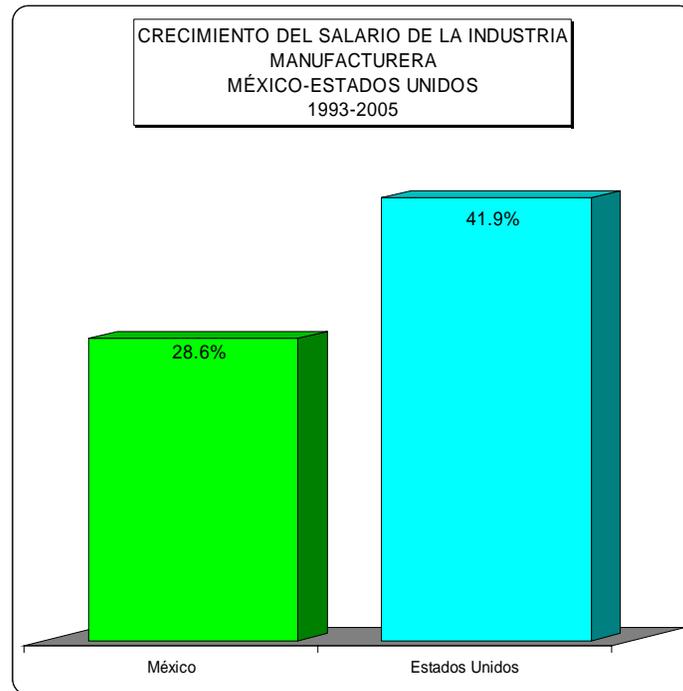
primero, para que los trabajadores reciban los beneficios del incremento de su productividad, que de otro modo va a para a manos de los empresarios, en forma de utilidades.

### Salarios y Globalización

La gravedad de la situación de los salarios en México, se muestra con mayor crudeza al analizar las disparidades que el país observa con respecto a los países con los que tiene tratados comerciales. Disparidad que, además, se agudiza conforme se profundiza el proceso globalizador. Ello a pesar de la intensa dinámica que ha adquirido en nuestro país el proceso de integración económica y contra las expectativas abiertas por el discurso oficial -y el teórico- en el sentido del mejoramiento material de los mexicanos mediante dicho proceso.



De acuerdo con datos oficiales, en 1993, un año antes de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), el salario en la industria manufacturera en México era de 2.1 dólares por hora/hombre, en cambio para Estados Unidos era de 16.60 dólares, esto es una diferencia de 9.60 dólares. Para 2005 el salario era de 2.70 y 16.60 dólares respectivamente, lo cual significa que la diferencia entre ambos se amplió a 13.90 dólares, debido a que, mientras que en EU el salario creció un 41.9% durante el período referido, en México se incrementó un 28.6%.

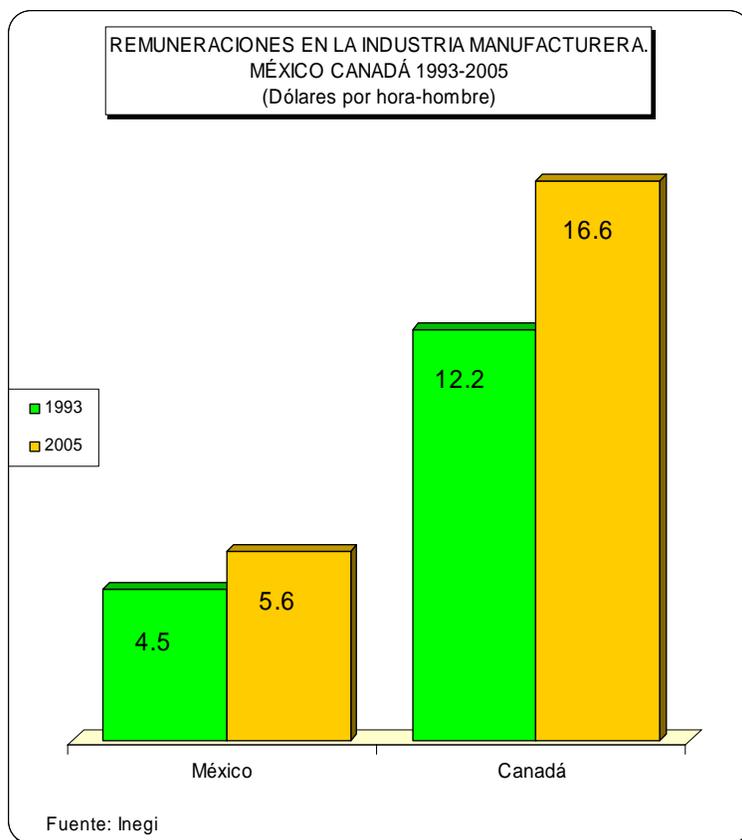


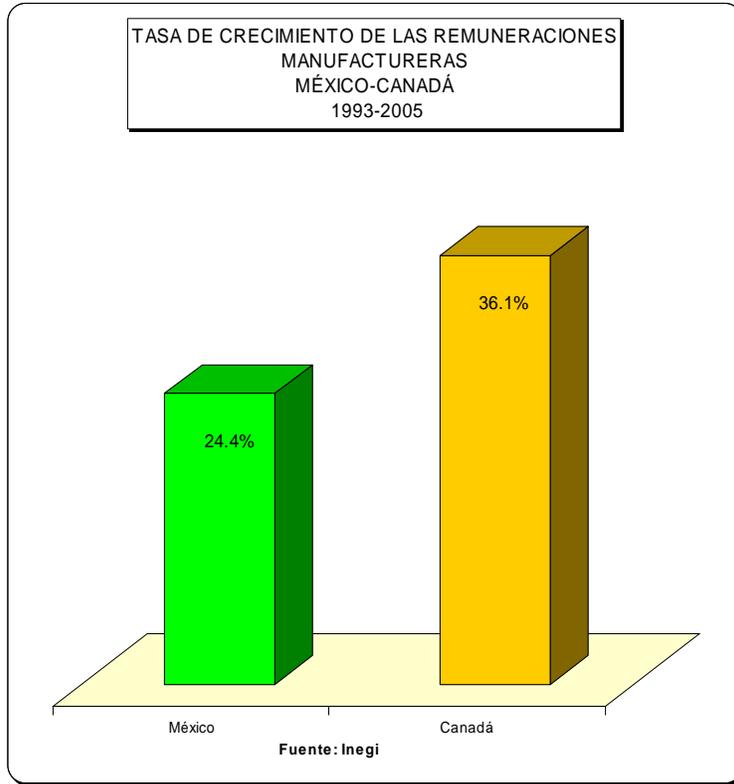
Salta a la vista, en primer lugar, que la apertura comercial benefició de manera diferenciada a México y Estados Unidos dado el disímil ritmo a que crecieron los salarios en ambos país.

Lo mismo podría decirse para el caso de Canadá, en donde las remuneraciones crecieron un 36.1%, al pasar de 12.20 dólares a 16.60, en cambio en México el aumento fue del 24.4% creciendo de 4.50 a 5.60 dólares.

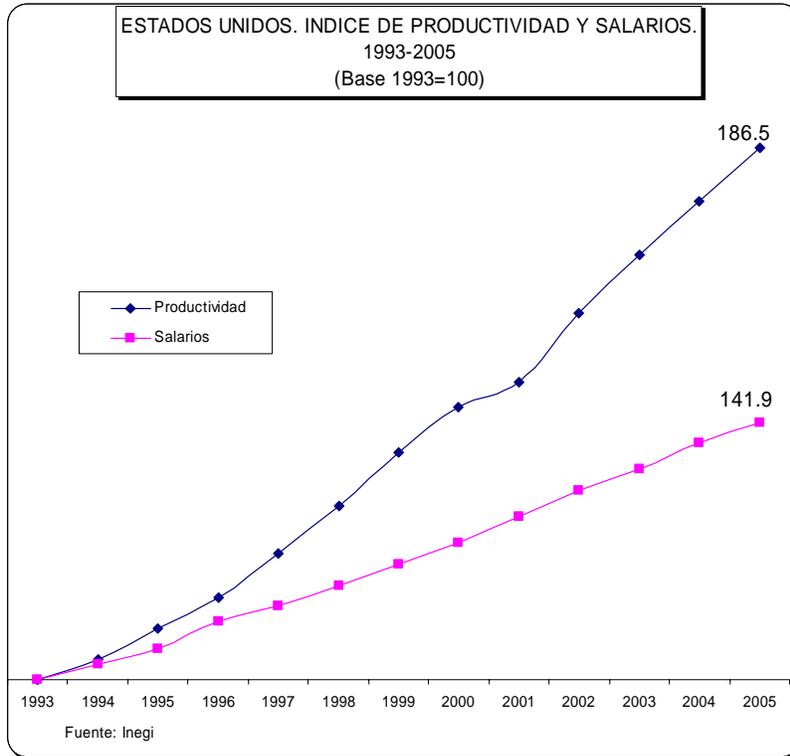
Esto significa un ensanchamiento de la brecha salarial entre ambos países, pues mientras en 1993 la diferencia era de 7.70 dólares, en 2005 fue de 11 dolares.

Así, se puede concluir, en primer lugar, que el tratado comercial, no propició un incremento salarial de igual magnitud en los tres países, antes bien, el crecimiento fue desproporcionadamente diferente y en todos los casos, desfavorable en mayor medida para México.

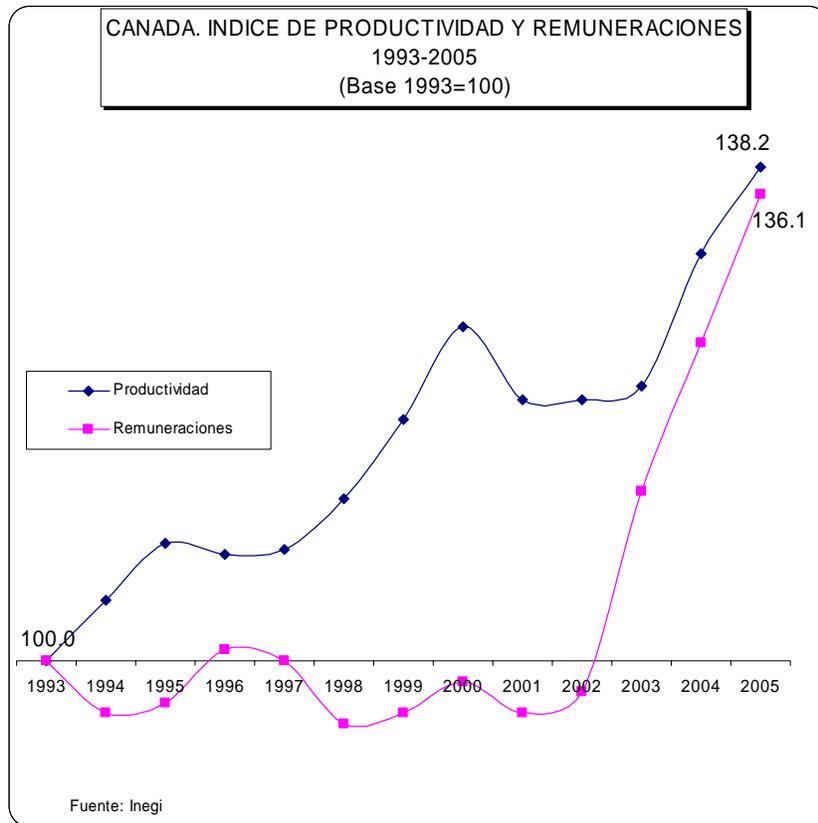




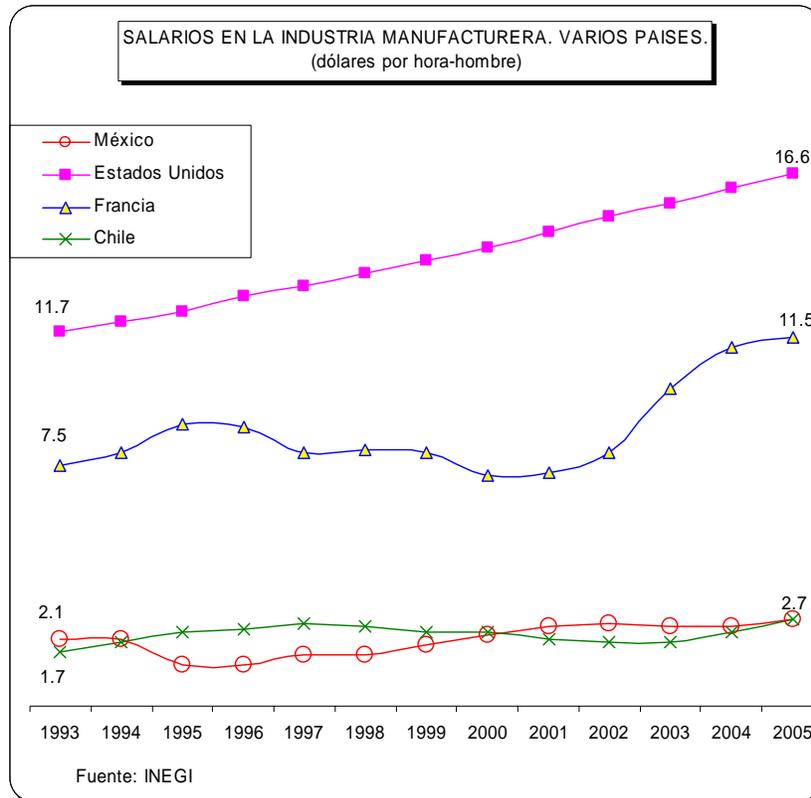
Podría argumentarse que este comportamiento diferenciado se debe a las tendencias observadas en la productividad laboral en cada uno de los países analizados, sin embargo, esto no necesariamente es cierto. Según puede verse, esta variable se incrementó en EU, en un 86.5% en el período de referencia, en México, el crecimiento fue de 69.6% y en Canada el aumentó un 38.2%. En cambio el incremento del salario fue de 41.9%, 28.6% y 36.1%.



Lo anterior significa que en los tres países se abrió una brecha (durante algunos años bastante amplia) entre productividad y salario que resulta ser de la misma magnitud para EU y México donde el salario crece sólo un 76% de lo que crece la productividad, en tanto que en Canadá el crecimiento de las remuneraciones y la productividad fue casi el mismo.



Si el análisis comparativo se amplia a un mayor número de países, se puede observar que, en todos los casos, el salario manufacturero en México es el más bajo y el que menos crece en el período de referencia, incluso comparado con el de Chile, el cual, a pesar de ser tan bajo como el de México, mostró un crecimiento mucho mayor, del 58.8%.



En el caso de las remuneraciones sucede lo mismo. No sólo Canadá supera a México en cuanto a la magnitud de éstas y de su ritmo de crecimiento, también Japón y Corea se encuentran por encima. El primero con una remuneración por hombre-ocupado de 20 dólares y el segundo de 9.80 dólares con un crecimiento en el mismo período de análisis, este último con un incremento del 108.5%, lo cual contrasta con el 24% que crecieron las remuneraciones en México. Aunque no hay que dejar de señalar que la productividad en Corea creció en un 186.8%.

Lo que se alcanza a observar es una relación entre el tamaño del incremento del salario y el de la productividad al comparar la magnitud de ambas variables entre los países mencionados. Así, los incrementos salarial y de la productividad de EU fueron superiores en un 10% los de México, respectivamente. Los incrementos de

las remuneraciones y la productividad en Corea, equivalen a 1.7 veces los de esas mismas variables en México. Los incrementos de México fueron un 15% superior a los observados en Japón en ambos variables. El único caso donde no coincide esta proporcionalidad es el de Canadá, donde el incremento de sus remuneraciones es uno por ciento superior al de México, pero el de la productividad fue menor en un 19%.

En conclusión, al parecer el incremento de los pagos a la fuerza de trabajo si está relacionada en este caso con el de la productividad de la mano de obra, sin embargo, cada país aprovecha de manera distinta la apertura comercial para incrementar la productividad y el ritmo de crecimiento

### **A manera de conclusión.**

El peso de la crisis económica que ha sufrido México en los últimos 19 años ha caído sobre los hombros de los trabajadores de modo deliberado. Ningún país puede aspirar al desarrollo económico con una masa de trabajadores mal pagados e inmersos en un proceso de empobrecimiento sistemático. Como principio de justicia social los salarios deben incrementarse. Y ningún país puede aspirar al progreso económico sin una consolidación de su mercado interno que se convierta en el motor de su crecimiento. Por un principio de eficiencia y racionalidad económica las remuneraciones a los trabajadores deben incrementarse. Con salarios bajos y reduciéndose, el país seguirá en el subdesarrollo e inmerso en un estancamiento económico permanente.