

El empobrecimiento salarial de México.

Alejandro Gómez Tamez

Los años de desorden macroeconómico y de crisis financieras entre 1976 y 1997 se caracterizaron por episodios de elevada inflación, de hecho el aumento de precios en México entre enero de 1976 y el mismo mes de 1997 fue de 4,075,438% (no hay error, es más de 4 millones por ciento de inflación en dos décadas), lo cual en su momento inclusive nos llevó a quitarle tres ceros a la moneda.

El mayor perdedor de estos años de elevada inflación en México fue el sector obrero y campesino asalariado, ya que la estrategia gubernamental para frenar la inflación se fincó principalmente en anclar los salarios mínimos (s.m.), de manera que cada año el aumento salarial que se decretaba (en varios años se dieron múltiples aumentos salariales) era inferior a la inflación observada el año anterior, y de esa manera poco a poco se fue erosionado el poder adquisitivo de los trabajadores hasta perder el 75% de su valor en los últimos 40 años.

En este contexto, recientemente hemos presenciado un saludable debate respecto a la conveniencia de aumentar el salario mínimo (s.m.) en nuestro país, el cual es el más bajo en términos nominales dentro de los países que conforman la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), y cómo no va a ser así, si al tipo de cambio de \$13.00 pesos por dólar, el s.m. en México equivale a sólo \$5.17 dólares diarios para la Zona “A” y es de \$4.90 dólares al día para la Zona “B”. Como referencia considere que en el estado de Texas el salario mínimo por hora es de \$7.25 dólares, mientras que en el estado de California es de \$9.00 dólares.

Ante estas cifras, diversos analistas señalan que no hay nada de qué preocuparse porque en México “nadie gana el salario mínimo”; sin embargo, los datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) muestran una cruda realidad, la cual analizaremos a continuación:

De acuerdo con cifras del INEGI, al primer trimestre de 2014 en México había una población ocupada de 49.305 millones de personas, de las cuales el 7.4% no recibe ingresos, el 13.1% recibe menos de un salario mínimo (s.m.) al día, el 24.3% percibe entre 1 y 2 s.m., el 22.5% gana entre 2 y 3 s.m., el 14.9% percibe entre 3 y 5 s.m., y sólo el 6.9% percibe más de 5 s.m. diarios. Por su parte, el 10.9% de las personas encuestadas en el levantamiento del INEGI no especificaron su nivel salarial.

Lo anterior indica un dato terrible, y es que en México el 44.8% de la población ocupada percibe menos de 2 s.m. al día o de plano no recibe ingresos por su trabajo, lo cual equivale a 22.09 millones de personas. En contraste, solamente 3.39 millones de mexicanos perciben más de 5 s.m. al día.

Al considerar que el s.m. vigente este año para la Zona “A” es de \$67.29 pesos diarios y para la Zona “B” es de \$63.77 pesos entonces, tenemos que en términos monetarios, casi la mitad de la población que trabaja en México gana menos de \$4,090 pesos al mes (unos \$310 dólares al mes) y poco menos del 7% de quienes laboran ganan más de \$10,220 pesos mensuales (unos \$786 dólares).

¿Y cuál ha sido la evolución salarial en México en el periodo del primer trimestre de 2005 al mismo trimestre de 2014 (el dato más antiguo que presenta el INEGI para esta variable en su Banco de Información Económica es el correspondiente al 2005)? Para este periodo, tenemos que la población ocupada pasó de 41.78 millones en 2005 a 49.305 millones en 2014, lo que representa un aumento de 18% en el periodo, o bien, un crecimiento promedio anual de 1.9%.

Respecto a la población ocupada que no recibe ingresos hay buenas noticias, ya que éstos pasaron de 3.94 millones en 2005 a 3.635 millones en 2014, lo que representa una disminución de 7.7% en el periodo de referencia. Por su parte, en la población ocupada que gana menos de 1 s.m. las cifras no son buenas, ya que ésta pasó de 6.145 millones en 2005 a 6.462 millones en 2014, lo que implica un aumento de 5.2% para todo el periodo.

Por su parte, la población ocupada que gana entre 1 y 2 s.m. pasó de 10.004 millones a 11.993 millones, lo que representa un aumento de 19.9%; mientras que la población ocupada que gana entre 2 y 3 s.m. fue la que más creció al pasar de 7.956 millones en 2005 a 11.099 millones en 2014, lo que implica un crecimiento de 39.5%.

En cuanto a la población ocupada que gana entre 3 y 5 s.m., éstos pasaron de 7.306 millones en 2005 a 7.351 millones en 2014, lo que representa un magro aumento de 0.6% en nueve años. Finalmente, cabe señalar que muy lamentable resulta que la población ocupada que gana más de 5 s.m. haya disminuido en el periodo en cuestión al pasar de 4.185 millones a 3.391 millones, lo que representa una disminución de -19.0% en el segmento de mayores ingresos en el país.

Así pues, de manera general, lo que muestran estos datos oficiales es que la gente que más gana en México es cada vez menos, lo que explica la debilidad crónica del mercado interno y nuestra dependencia respecto al exterior.

Habiendo dicho lo anterior, es importante precisar que en el periodo de marzo de 2005 al mismo mes de 2014 el salario mínimo nominal aumentó 43.8%, pero en el mismo lapso la inflación fue de 44.6%, por lo que en el periodo que se menciona el salario mínimo en términos reales cayó 0.5%, por lo que si bien en los últimos nueve años se frenó la pérdida de poder de compra del salario, queda claro que éste tampoco se ha recuperado.



¿Cómo se puede hacer que el salario mínimo nominal crezca por encima de la inflación? Desde luego que el problema no se solucionará a través de declaraciones populistas y demagógicas como las han vertido el presidente nacional del PAN y los dirigentes del PRD, quienes o no saben de economía y opinan sin saber, o simplemente se están subiendo en un tema para sacar raja política dado que el año entrante habrá elecciones federales y locales en muchas entidades.

Como ya se ha dicho ampliamente por parte de diversos analistas, el aumento del salario mínimo no debe darse por decreto, ya que esto generaría inflación y eventualmente la pérdida de poder adquisitivo para quedar igual o peor que antes.

Es verdad que hay patrones que abusan de sus trabajadores pagando sueldos muy bajos respecto a lo que éstos les dan a ganar, pero un aumento de los salarios que no venga acompañado de aumento de productividad será lesivo y ocasionará mayor desempleo. Y es que el análisis marginal que nos dicta la teoría económica no se equivoca, por lo que un aumento al salario (digamos a \$100 pesos diarios) ocasionará que todos aquellos trabajadores que no le generen a su empleador al menos \$3,000 pesos al mes (más el costo de la carga social como el IMSS e Infonavit) quedarán despedidos. Y cuando tomamos en cuenta aspectos como la ley de los rendimientos marginales decrecientes que observa el factor trabajo, podemos anticipar que muchos trabajadores quedarán desempleados ante un aumento salarial por decreto.

Así pues, la clave para que haya aumentos sostenidos en los salarios sin que éstos generen inflación, está en incrementar la productividad de los trabajadores, de manera que en la medida en que le den más a ganar a su empleador, éste les pueda pagar una mayor remuneración; y para incrementar la productividad de la mano de obra hay un par de cosas que se pueden hacer: aumentar las habilidades y conocimientos de ésta; o bien, incrementar la relación de capital (maquinaria y equipo) por trabajador.

Respecto a este último punto sería muy positivo para la economía que la Secretaría de Hacienda implementara una serie de incentivos fiscales para que las empresas adquieran bienes de capital, sobre todo aquellos que tiendan a elevar la productividad de los trabajadores.

Así pues, la tarea de aumentar el salario de los trabajadores mexicanos es conjunta, ya que se requieren patrones que sean más justos con sus empleados, se requiere que los trabajadores pongan de su parte para que sean más productivos, y desde luego que se necesitan los incentivos por parte del gobierno federal para que las empresas capaciten a su gente y les doten de mejores y más instrumentos para trabajar.

Director General GAEAP*
alejandro@gaeap.com