



Papeles de Población

ISSN: 1405-7425

rpapeles@uaemex.mx

Universidad Autónoma del Estado de México
México

Salario mínimo y empleo en Chile, México y Argentina
Papeles de Población, vol. 8, núm. 32, abril-junio, 2002
Universidad Autónoma del Estado de México
Toluca, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11203205>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Salarios mínimos y empleo en Argentina, Chile y México

Francisco Zapata

El Colegio de México

Resumen

Contrariamente a lo planteado por el Banco Mundial, en el sentido de que la reestructuración económica y la inserción de las economías emergentes en el mercado internacional iban a incentivar la creación de empleos, el “nuevo modelo económico” no ha generado los empleos necesarios en los países latinoamericanos, específicamente en Argentina, Chile y México.

En este trabajo se reflexiona, a partir de lo anterior, sobre algunos aspectos relacionados con la historia de los salarios mínimos, con las posiciones de los empresarios y sindicatos respecto a aquéllos, así como sobre el empleo y desempleo abiertos en la década de 1990.

Abstract

Contrary to the World Bank's argument, that economic restructuring and the insertion of emerging economies in the international market would foster job creation, the “new economic model” has not created the necessary jobs in Latin American economies, particularly in Argentina, Chile and Mexico. Following the above debate, this paper covers some aspects related to the history of minimum wage policies, the arguments posted by entrepreneurs and labor unions, as well as the trends in employment and open unemployment in the 90's.

Introducción

De acuerdo con una evaluación reciente de la trayectoria del “nuevo modelo económico” (Reinhard y Peres, 2000), éste se caracteriza por un comportamiento errático, si no es que negativo, en términos de su capacidad de generación de empleos. A nivel agregado, se encuentra que a pesar de que varias economías latinoamericanas han mostrado un gran dinamismo en términos de su capacidad de penetración del mercado internacional, ello no ha sido acompañado necesariamente por la creación de empleos. Esta evidencia contradice lo planteado por el Banco Mundial (1995) cuando argumentaba que la reestructuración económica y la inserción de las economías emergentes en el mercado internacional iban a incentivar la creación de empleos. En efecto, si se

consideran casos como los de Argentina, Brasil, Chile y México se constata que cada uno de ellos presenta un cuadro muy distinto en lo que se refiere a los empleos generados durante la década 1990 y que, al menos con base en la evidencia de esos países, es imposible concluir que el “nuevo modelo económico” haya favorecido la creación de empleos. Argentina posee una tasa de desempleo abierto superior a 15 por ciento; Brasil despide trabajadores de los sectores que en una época fueron muy dinámicos en cuanto a generación de empleos, como es el sector automotriz; en Chile, la economía crece a tasas superiores a 5 por ciento y al mismo tiempo la tasa de desempleo abierto supera 10 por ciento; en México, la economía crece mientras la tasa de desempleo abierto se mantiene por debajo de tres por ciento. Este panorama es objeto de un debate que vincula la creación de empleos a la evolución del nivel de los salarios mínimos y de los salarios medios reales durante la década mencionada. Si bien la evaluación mencionada presenta antecedentes relevantes sobre las economías que se han reestructurado para hacer frente a los desafíos de la globalización, no explica las razones por las cuales algunas economías crean empleos y otras no lo hacen. Este es el origen de la reflexión que quisiéramos realizar en este trabajo, subrayando algunos aspectos relacionados con la historia de los salarios mínimos, con las posiciones de empresarios y sindicatos respecto de ellos y todo esto en un cuadro que enfatiza lo ocurrido en países como Argentina, Chile y México durante el periodo 1990-1999, para el cual existen estadísticas actualizadas sobre la evolución del producto interno bruto, los salarios mínimos y medios reales, así como sobre el empleo y el desempleo abierto.

Algunos antecedentes históricos

A fines del siglo XIX y principios del XX, durante el periodo de formación del sindicalismo, las demandas obreras se focalizaron en la reducción de la jornada de trabajo,¹ en la protección del trabajo de mujeres y niños, así como en la legalización de las organizaciones sindicales y del derecho de huelga. La cuestión del salario adquirió centralidad sólo cuando los sindicatos consiguieron eliminar el pago en especie que existía en tiendas de raya, mercantiles, pulperías y otros centros comerciales, en las haciendas y en las minas, y cuando, más

¹ Cabe recordar que la principal reivindicación de los trabajadores por largo tiempo fue el establecimiento de la jornada de ocho horas.

tarde, lograron institucionalizar la formulación de demandas a los patrones y legalizar la contratación colectiva del trabajo (Zapata, 1993).

Cuando esas demandas fueron logradas, después de luchas a veces sangrientas, y cuando se institucionalizaron los sindicatos con la promulgación de leyes sociales y códigos del trabajo,² se crearon salarios mínimos, cuyo principio había sido establecido en esas disposiciones legales pero que no se habían llevado a la práctica. Fue la crisis económica de 1929-1930, cuyo impacto sobre las economías latinoamericanas no necesita documentarse, que permitió establecer ese piso a la remuneración del trabajo.

Al mismo tiempo, la generalización de la firma de contratos colectivos en las empresas en las que se habían constituido sindicatos permitió establecer tabuladores salariales que reflejaban la existencia de una diferenciación de los trabajadores de acuerdo con sus calificaciones, a la vez que se establecían incentivos monetarios, como bonos de producción, participación en las utilidades de las empresas, prestaciones en especie para despensas, transporte, nacimientos, matrimonios y otros aspectos de la vida cotidiana de los trabajadores. Frecuentemente, la negociación colectiva, que culminaba en los contratos colectivos, utilizaba el nivel de los salarios mínimos para el aspecto salarial de dicha negociación.

La generalización de la contratación colectiva en las empresas en que se formalizó la existencia de sindicatos contribuyó a regular la remuneración del trabajo en forma definitiva. En casi todos los países latinoamericanos, pero en particular en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay, los trabajadores sindicalizados lograron que los contratos colectivos establecieran disposiciones relacionadas con los montos, las formas y la periodicidad de pago de salarios, incentivos y prestaciones.

En paralelo al proceso anterior, y como consecuencia de la migración del campo a las ciudades y el aumento del empleo urbano asalariado, así como de las limitaciones que las leyes plantearon al derecho de sindicalización,³ se

² Como fueron los textos promulgados durante la presidencia de Guillermo Billinghurst en Perú (1900-1902), el artículo 123 de la Constitución Mexicana de 1917, las leyes sociales que pasó el Congreso de Chile en 1925. En 1931, Chile y México promulgaron el Código del Trabajo y la Ley Federal del Trabajo, respectivamente. Brasil promulgó la Consolidación de Leyes del Trabajo (CLT) en 1943, mientras que Argentina reglamentó las condiciones de trabajo durante el gobierno de Juan Domingo Perón (1945-1955).

³ Debe mencionarse que los códigos del trabajo excluyeron a los campesinos y a los trabajadores de las empresas con un empleo menor a una cifra que se fijó en 20 trabajadores, en los casos de Chile y México, de los derechos laborales. Por ello, el análisis aquí presentado se limita sólo a los derechos que adquirieron los trabajadores sindicalizados en el empleo urbano.

planteó el problema de establecer disposiciones que regularan las condiciones de trabajo de aquellos trabajadores empleados formalmente que no tenían derecho a sindicalizarse. Esta situación, que afectó sobre todo a los trabajadores de las pequeñas empresas y a los campesinos, obligó a establecer disposiciones legales que regularan los ingresos de la población que no podía fijarlos a través de la contratación colectiva.

La idea de establecer el salario mínimo tenía como fundamento la constitución de un “piso”, por debajo del cual las empresas incurrirían en violaciones a las disposiciones legales en materia laboral. Dicho establecimiento resultó también del límite relativamente alto que las leyes laborales pusieron para poder organizar un sindicato que pudiera negociar contratos colectivos. En efecto, los códigos del trabajo establecieron, por ejemplo, un mínimo de 20 trabajadores para poder constituir un sindicato, profesional o de empresa, lo cual rebasaba las posibilidades de la mayor parte de los establecimientos que contrataban mano de obra. Incluso en la actualidad, con la creciente atomización de la estructura de tamaño de las empresas, en las que predominan las que tienen menos de cinco o diez trabajadores, se hace imposible constituir sindicatos.

Como muchos gobiernos de ese periodo buscaron el apoyo electoral de las masas populares que se habían incorporado a los sistemas políticos, y también de los trabajadores organizados en sindicatos, los líderes políticos de esa época ofrecieron establecer beneficios para los obreros y empleados que no tenían acceso a los contratos colectivos. Algunas disposiciones promulgadas durante los gobiernos de Lázaro Cárdenas en México (1934-1940), Getulio Vargas en Brasil (1930-1943), Juan Domingo Perón en Argentina (1943-1955) y en otros países, tuvieron que ver con la necesidad de proteger a los trabajadores no sindicalizados de las ciudades. Cabe subrayar que los campesinos quedaron fuera de esa política, al oponerse la oligarquía terrateniente a otorgarles dichos beneficios o al quedar incluidos en los sistemas corporativos que se diseñaron para separar a obreros y campesinos en las estructuras políticas de la época.⁴

El establecimiento del salario mínimo da lugar a una intervención estatal en el ámbito laboral no sindicalizado que permite diferenciar las remuneraciones para diferentes categorías de trabajadores, en distintas regiones geográficas, así como en sectores económicos (por ejemplo, en la rama de la construcción) y a veces de acuerdo con la edad de los trabajadores. El salario mínimo es entonces

⁴ Este fue el caso de México, en donde la estructura sectorial del Partido de la Revolución Mexicana (PRM-1938) y más tarde del Partido Revolucionario Institucional (PRI-1948) creó las figuras de los sectores “obrero”, “campesino”, “popular” del partido.

un mecanismo de regulación de los salarios en los mercados de trabajo en donde la sindicalización y la contratación colectiva son inexistentes.⁵

El establecimiento de salarios mínimos después de la crisis de 1929-1930 reflejó el impacto de ésta en los mercados de trabajo de los países latinoamericanos. Fue una respuesta a la cesantía que provocó el cierre de minas, plantaciones y fábricas que se vieron en la imposibilidad de seguir funcionando dada la fuerte recesión generada por la crisis. La ruptura del modelo de desarrollo hacia fuera dio lugar a la intervención del Estado en la regulación de los mercados de trabajo y tuvo por objeto fijar un límite inferior a la remuneración del trabajo, pero también corregir el deterioro de la distribución del ingreso. A pesar del grado limitado de desarrollo del mercado de trabajo formal, concentrado esencialmente en las actividades económicas ligadas al modelo de desarrollo agroexportador, el establecimiento de los salarios mínimos contribuyó a mejorar las posibilidades de consumo de la población trabajadora que no estaba sindicalizada. La fijación de los salarios mínimos también está vinculada a la evolución del empleo en, al menos, los siguientes factores: a) las políticas empresariales en cuanto al peso del capital (bienes de capital, tecnología, subcontratación y otras medidas) y del trabajo en la organización de la producción; b) el poder de los sindicatos en los procesos de toma de decisión sobre la política estatal de empleo; c) la estructura por edades de la población económicamente activa, y d) los niveles educacionales y las calificaciones profesionales de los trabajadores.

Estos cuatro factores ayudan a formular algunas hipótesis sobre el efecto que tiene la fijación de salarios mínimos sobre el comportamiento del empleo.

En relación con el primer factor, si los empresarios otorgan un peso fundamental a la inversión en capital, la fijación de los salarios mínimos no tendrá efecto sobre el empleo y, por lo tanto, tenderá a fomentar la desocupación, sobre todo de los que se incorporan por primera vez al mercado de trabajo. Este escenario induce altas tasas de crecimiento del producto interno bruto (PIB) junto con altas tasas de desempleo abierto (Reinhardt y Peres, 2000). Esto es posible porque el aumento de la productividad se explica por las inversiones capital-intensivas y no por contrataciones adicionales de mano de obra. En este

⁵ Así, México y Perú adoptaron salarios mínimos en 1931 y 1933, respectivamente. Chile los estableció para los obreros del salitre en 1934, para los empleados públicos en 1937, para los campesinos en 1953 y para los obreros industriales en 1956. Brasil, que había codificado sus leyes del trabajo en 1938, estableció salarios mínimos en 1940 y poco después, en 1943, los implantaron Costa Rica y Uruguay. Argentina los instauró en 1946, después del triunfo de Perón en las elecciones presidenciales de ese año (Riveros, 1995).

escenario, la productividad por hombre ocupado resulta de la introducción de innovaciones tecnológicas, organizacionales, así como de la capacitación que reciben los trabajadores ocupados (Centro Nacional de la Productividad y de la Calidad, 2001).

Por otra parte, la evidencia empírica no es concluyente respecto al vínculo entre incrementos de productividad y mejoras salariales. En efecto, en Argentina y México, en los sectores que experimentaron mayores incrementos de la productividad con base en inversiones capital-intensivas (es decir, en aquellas empresas que no generaron empleos nuevos para cubrir los aumentos de la demanda), los salarios de los trabajadores tendieron a mantenerse constantes en términos reales (OIT, 2000).⁶ Esa evolución de los salarios reales en la industria se dio en contextos distintos desde el punto de vista del empleo: mientras en Argentina el desempleo abierto se incrementaba, en México tendía a reducirse.

No obstante, en contraste con esa situación, en Brasil y Chile los salarios reales en la industria tendieron a acompañar los aumentos de la productividad. En Brasil, entre 1990 y 1998, dichos salarios aumentaron 39 por ciento, mientras en Chile lo hicieron 47.6 por ciento en el periodo 1990-1999. En lo que se refiere al empleo, en Brasil y Chile el desempleo abierto se mantenía relativamente constante hasta 1998, año en el que, en ambos países, empezaba a aumentar. En Chile ese incremento del desempleo abierto llegó, en 2000 a 10.5 por ciento, mientras el PIB creció cinco por ciento.

En relación con el segundo factor, en un escenario de inclusión del sindicalismo en el sistema político, la fijación de salarios favorece la estabilidad del empleo e incluso la expansión de la población ocupada como consecuencia del objetivo sindical de otorgar una prioridad mayor a la defensa del empleo que al incremento de los salarios (Zapata, 1995 y 1998).

Además de la influencia sindical en la relación salarios mínimos/empleo, la legislación laboral permite accesar el costo de los despidos por concepto de indemnizaciones ligadas a la antigüedad en el trabajo a múltiplos del salario mínimo. Por ejemplo, la indemnización que prevee la Ley Federal del Trabajo de México de 20 días de salario por año trabajado, sin límite de antigüedad, puede representar un costo excesivo para ciertas empresas, por lo que se abstienen de despedir y así mantienen estables los niveles de empleo. Puede plantearse un resultado diferente si los sindicatos favorecen incrementos salariales y sacrifican así la estabilidad en el empleo.

⁶ La evolución de las variaciones del salario real en la industria entre 1991 y 1999 revela que, en promedio, se mantuvieron casi constantes, pues las ganancias del periodo 1991-1994 se anularon con las pérdidas del periodo 1995-1997.

Por otra parte, en un escenario nacional con población joven (sobre todo en el tramo entre 14 y 18 años), la fijación de salarios mínimos podría alentar la desescolarización de esa población, la cual preferiría incorporarse a la fuerza de trabajo que seguir estudiando. En este caso, sólo si se establecieran salarios mínimos más bajos para la población joven que para el resto de la población económicamente activa, se podría desincentivar este fenómeno y reducir así la tasa de participación de los jóvenes en el mercado de trabajo (Bravo y Contreras, 2000 y 2001).

En cuanto al impacto de los perfiles educacionales y de calificación de la fuerza de trabajo en el empleo, la fijación de los salarios mínimos puede tender a mejorar la estabilidad en el empleo y el ingreso de aquellos que tienen niveles crecientes de educación y de calificación profesionales. Por ello, es que se debe prestar especial atención a los salarios profesionales de aquellas ocupaciones que sean requeridas por las empresas dinámicas de la economía (Mercado, 1998); sin embargo, algunos estudios señalan que la educación tiene un impacto determinante sobre la remuneración sólo para aquellos que logran llegar a estudios de posgrado (Beyer, 2000). En niveles de escolaridad inferiores, el impacto es muy reducido y depende de la localización sectorial de los trabajadores.

Vale la pena mencionar que cuando el Estado quiso limitar los incrementos salariales y establecer topes, como fue el caso en varios países latinoamericanos al iniciarse el fuerte ajuste macroeconómico del periodo 1982-1987, el salario mínimo se transformó en un importante instrumento de política económica y sobre todo de limitación de los efectos de dicha política sobre los niveles de empleo. En efecto, se transformó en un instrumento de política de empleo, cuando las sucesivas crisis económicas de las décadas de 1980 y 1990 (1982, 1987, 1995, 1999) obligaron a los empleadores a despedir volúmenes importantes de fuerza de trabajo. Así, la fuerte intervención estatal en la fijación de los salarios mínimos buscó limitar los despidos al incentivar la estabilidad en el empleo. Éste fue el caso de México, en donde, a diferencia de Argentina, Brasil y Chile, el deterioro salarial estuvo acompañado de niveles de desempleo abierto inferiores a los que se generaron en esos países durante dichos años.

Puede concluirse que el control de la dinámica de los salarios mínimos es entonces un componente importante de la gestión macroeconómica. El grado de ortodoxia de los encargados de tomar decisiones en esa materia influyó en forma determinante en la relación entre remuneración del trabajo y niveles de empleo.

Dos situaciones

A la luz de las consideraciones anteriores puede pensarse que existen al menos dos situaciones polares:

1. En Chile, el PIB creció a una tasa promedio anual de 6.7 por ciento entre 1990 y 1999, mientras los salarios mínimos reales urbanos crecían 4.5 por ciento promedio anual y el desempleo abierto urbano 6.8 por ciento. A fines de 1999 el desempleo abierto llegaba a 9.8 por ciento. Por lo tanto, el PIB tendió a crecer al mismo tiempo que aumentaba el desempleo abierto y que se incrementaban los salarios mínimos urbanos reales (cuadros 1 y 2).

Una forma de explicar este escenario es a través de un comportamiento empresarial que, en vez de contratar nuevos trabajadores, busca mejorar la productividad de los ya empleados mediante inversiones en tecnología, capacitación de la fuerza de trabajo, mejoramientos en la organización del trabajo y de la producción, innovaciones mercadotécnicas y otras medidas que optimizan el funcionamiento de las empresas y permiten remunerar a la fuerza de trabajo en función de los aumentos de la productividad inducida por esas decisiones.

Así, las empresas incrementaron la productividad del trabajo sin generar nuevos puestos de trabajo e incluso a través del despido de los trabajadores menos calificados que no contribuían al objetivo del incremento de la productividad. Al mismo tiempo, retribuyeron mejor a los trabajadores que permanecieron, los que recibieron salarios reales más altos y mejores oportunidades de formación profesional.

El peso de la lógica de la acción empresarial para explicar la situación chilena se refuerza si pensamos que en ese país la intervención sindical en el escenario descrito fue y es marginal. En efecto, el éxito del desmantelamiento del sindicalismo chileno por la dictadura militar (1973-1990) hizo que a partir de la restauración del régimen democrático, en marzo de 1990, la capacidad del sindicalismo para intervenir en favor de los trabajadores fuera muy débil (Zapata, 1993). La evolución positiva del salario mínimo real urbano no se explica entonces por la capacidad del sindicalismo para obtener esa mejoría. A la vez, la debilidad sindical explica la posibilidad de que ese proceso de crecimiento del PIB pudiera darse con tasas de desempleo abierto crecientes. Los empresarios

racionalizaron la organización productiva, reorganizaron el trabajo a través de despidos y de la flexibilización, capacitaron a los trabajadores con contrato indefinido y optimizaron su relación con los mercados, entre otras cosas. El resultado se plasmó en fuertes incrementos de la productividad, que, a su vez, permitieron aumentos salariales significativos que no guardaron relación con la evolución de los salarios mínimos ni con la acción sindical, la cual fue irrelevante.

Esto conforma un primer escenario en que la economía crece a través de aumentos de la productividad, que contribuyen a generar aumentos salariales significativos, por encima de la inflación, sin que se generen puestos de trabajo e incluso generando desempleo abierto, sin que los sindicatos puedan actuar para incidir en esos procesos.

2. En México, el PIB creció a una tasa promedio anual de 3.1 por ciento entre 1990 y 1999, mientras los salarios mínimos reales urbanos disminuían a una tasa promedio anual de 4.2 por ciento y el desempleo abierto urbano disminuía fuertemente, sobre todo después de 1996 (3.7 por ciento en 1999), (cuadros 1 y 2).

CUADRO 1
VARIACIONES PORCENTUALES DEL PIB, DEL DESEMPLEO Y DE
SALARIOS MEDIOS REALES EN LA INDUSTRIA DE ARGENTINA,
BRASIL, CHILE Y MÉXICO, 1990-1999

Año	Argentina			Brasil			Chile			México		
	PIB	DES	SR	PIB	DES	SR	PIB	DES	SR	PIB	DES	SR
1990	-1.4	7.5		-4.7	4.3		3.7	77.4		5.2	2.8	
1991	10.0	6.5	1.0	1.1	4.8	-6.7	8.0	7.1	7.1	4.2	2.7	2.3
1992	8.9	7.0	1.0	-0.3	4.9	7.4	12.3	6.2	5.3	3.7	2.8	5.7
1993	5.8	9.6	-1.3	4.5	5.4	10.4	7.0	6.4	4.2	1.8	3.4	2.0
1994	8.3	11.5	1.2	6.2	5.1	4.7	5.7	7.8	6.1	4.4	3.7	2.3
1995	-3.1	17.5	-0.9	4.2	4.6	10.8	10.6	6.6	4.6	-6.1	6.2	-9.8
1996	4.4	17.3	-0.1	2.5	5.4	4.2	7.4	5.4	9.5	5.4	5.5	7.1
1997	8.0	14.9	-0.4	3.5	5.7	4.5	7.4	5.3	3.4	6.8	3.7	-0.1
1998	3.9	12.9	-0.2	-0.1	7.6	2.8	3.4	6.4	3.9	5.0	3.2	1.4
1999	-3.0	14.3	0.8	0.5	7.6	-4.9	-1.1	9.4	3.5	3.6	2.5	1.7

Fuente: Organización Internacional del Trabajo, *Panorama laboral 2000*, Lima, 2000.

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS MÍNIMOS URBANOS REALES (SM), DE
LAS REMUNERACIONES MEDIAS REALES (RM) Y DEL DESEMPLEO
ABIERTO (DA) EN ARGENTINA, CHILE Y MÉXICO ENTRE
1990 Y 1999 (VARIACIONES PORCENTUALES)

Año	Argentina			Chile			México		
	Sm	Rm	Da	Sm	Rm	Da	Sm	Rm	Da
1990	-69.1	-4.4	7.5	9.5	1.8	7.4	-10.2	3.6	2.8
1991	159.1	14.7	6.5	9.3	5.1	7.1	-4.2	3.8	2.7
1992	-21.4	1.0	7.0	4.6	5.3	6.2	-5.1	5.7	2.8
1993	29.5	-1.3	9.6	5.0	4.2	6.4	-1.7	2.0	3.4
1994	38.0	0.8	11.5	3.7	6.1	7.8	0.2	2.3	3.7
1995	-3.3	-0.9	17.5	4.6	4.6	6.6	-12.8	-9.8	6.2
1996	-0.2	-0.1	17.3	4.2	9.5	5.4	-9.0	-7.2	5.5
1997	-0.5	-0.4	14.9	3.5	3.4	5.3	-1.1	-0.1	3.7
1998		-0.2	17.9	0.5	3.9	6.4		1.4	3.7
1999		0.8	14.3	0.5	3.5	9.8	-0.3	0.3	2.5

Fuente: Organización Internacional del Trabajo, *Panorama laboral*, números 5, 6 y 7, 1999, 2000.

Los empresarios, tanto nacionales como extranjeros, utilizan plenamente el incentivo que pueden representar salarios mínimos reales decrecientes para la creación de puestos de trabajo. En efecto, en un contexto de deterioro endémico de los salarios mínimos reales urbanos desde 1982 en adelante, decidieron crecer y satisfacer la demanda por sus productos empleando más gente a salarios bajos.

Además, la expansión del empleo en sectores como la industria maquiladora, el ensamble de automóviles y de televisores, la producción de computadoras personales indica que las decisiones empresariales se orientaron hacia actividades que eran intensivas en mano de obra. En este sentido, el carácter multinacional de muchas de las empresas de esos sectores pudo capitalizar las ventajas comparativas que tiene un país como México en términos salariales. En efecto, esas empresas pudieron beneficiarse de fenómenos como la disminución del costo de la mano de obra en el costo total de las empresas como resultado del deterioro del tipo de cambio (cuadro 3). Ese deterioro favoreció a las empresas exportadoras y a la industria maquiladora que obtuvieron ventajas considerables

de la operación de ambos factores en sus estrategias comerciales. Así como el peso del costo de la mano de obra en el costo total de las empresas tendió a disminuir como resultado de la sustitución de mano de obra por capital en las estrategias de inversión de las empresas, el impacto de la fijación de salarios mínimos no fue determinante de la tendencia de los salarios contractuales.

Por ejemplo, en la industria maquiladora del norte de México, el porcentaje del valor agregado de la producción representado por los salarios disminuyó de 18.2 por ciento, en 1980, a un 10.6 por ciento, en 1998 (Buitelaar y Padilla, 2000). Algo similar ocurrió con el peso de los salarios en el costo total de las empresas ensambladoras de automóviles (Shapiro, 1994).

Por otra parte, el deterioro del tipo de cambio en el periodo 1995-1999 permitió que el costo de la mano de obra calculado en dólares de las empresas transnacionales fuera relativamente constante. En México, entre 1990 y 1999, el salario mínimo en dólares, en promedio, se mantuvo alrededor de 45.9 centavos de dólar la hora (cuadro 3).⁷

Esto implicó que los salarios contractuales siguieran una evolución similar. Entonces, es posible concluir que el tipo de cambio es una variable que contribuye a mantener deprimidos los salarios y favorece la competitividad de las empresas transnacionales localizadas en México en el mercado internacional.

Sin embargo, si bien la lógica empresarial puede explicar la generación de empleos, es necesario subrayar que el peso de la acción sindical fue determinante en el periodo señalado para explicar que el crecimiento del PIB se diera al mismo tiempo que disminuían los salarios mínimos reales urbanos y se dieran tasas de desempleo abierto decrecientes.

En efecto, la existencia del régimen corporativo, de fuerte imbricación entre el Estado y los sindicatos, junto a un fuerte peso del ministerio del trabajo en la vida laboral de las empresas hizo que se establecieran pactos entre empresarios, Estado y sindicatos durante el periodo 1987-1998 para fijar metas en materia de tipo de cambio, precios, salarios, empleo y otros elementos de la macroeconomía que contribuyeron definitivamente a mantener niveles de estabilidad en el empleo que no existieron en el caso chileno. El peso del sindicalismo organizado en ese escenario continúa siendo importante hasta el día de hoy (Alcalde y Bensusán, 2000).

⁷ El salario mínimo promedio en dólares fue de 3.67 por jornada de ocho horas, por lo cual el salario mínimo por hora en dólares fue de 0.459 centavos la hora.

CUADRO 3
MÉXICO.SALARIOS MÍNIMOS EN PESOS Y EN DÓLARES POR
DÍA Y HORA, 1990-2001

<i>Año</i>	<i>Salario mínimo nominal (pesos por día)</i>	<i>Tipo de cambio interbancario 48 horas a la venta (cierre de mes)</i>	<i>Salario mínimo por día (en dólares)</i>	<i>Salario mínimo por día (en dólares)</i>
1990	9.13889 (1-1/15-11)	2.94820 (nov 1990)	3.099	0.3874
	10.78658 (16-11/31-12)	2.95940 (dic 1990)	3.644	0.4556
1991	10.78658 (1-1/10-11)	3.07310 (nov 1991)	3.509	0.4387
	12.08402 (11-11/10-11)	3.071 (dic 1991)	3.934	0.4918
1992	12.08402	3.1154 (dic)	3.878	0.4848
1993	13.06	3.1059 (dic)	4.204	0.5256
1994	13.97	5.3250 (dic)	2.623	0.3279
1995	14.95 (1-1/31-3)	6.8175 (marzo 1995)	2.192	0.2741
	16.74 (1-4/3-12)	7.6425 (dic 1995)	2.190	0.2737
1996	18.43 (4-12/31-12)	7.6425 7.9172	2.411	0.3014
	18.43 (1-1/31-12)	7.8509	2.327	0.2909
	20.66 (1-4/2-12)	7.8509	2.628	0.3286
1997	24.30	8.0681		
1998	(3-12/31-12)		3.091	0.3864
	24.30	9.9404	3.011	0.3764
	27.99 (1-1/2-12)	9.8650	2.815	0.3519
1999	31.91			
2000	(3-12/31-12)	9.8650	3.234	0.4043
2001	31.91	9.5143	3.353	0.4192
	35.12	9.6098	3.654	0.4192
	37.57	9.0710	4.141	0.5177
Promedios			2.775	0.3909

Fuente: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, *Salarios Mínimos 2001*, México, 2001 y Banamex, tipo de cambio interbancario 48 horas a la venta, 1990-2001, página Internet, julio 2001.

Esto conforma un segundo escenario en que la economía crece sin generar aumentos de la productividad que contribuyan a producir aumentos salariales significativos. A la vez, es un escenario en que el desempleo abierto tiende a la estabilidad, en un nivel bastante bajo, inferior a tres por ciento. En esta situación, el incremento del PIB es resultado de una incorporación más importante de fuerza de trabajo que de incrementos en la productividad del trabajo.

Sin embargo, existen casos intermedios que no se asimilan en la relación descrita para Chile y México. Es el caso de Argentina.

En este país, mientras el PIB crecía a una tasa promedio anual de 4.6 por ciento durante la década de 1990, los salarios mínimos reales urbanos crecían a una tasa promedio anual de 7.6 por ciento entre 1990 y 1999, mientras el desempleo abierto urbano lo hacía en 12 por ciento en ese mismo periodo, el que se incrementó a 15.4 por ciento en el quinquenio 1995-1999. Debe subrayarse que estas tasas promedio esconden fuertes fluctuaciones, verificadas, por ejemplo, en 1991, cuando los salarios mínimos aumentaban en más de 150 por ciento.⁸

Además, durante el mismo periodo, identificado con los gobiernos de Menem (1989-1999), se dió un proceso de fragmentación sindical inducido desde el Poder Ejecutivo que impuso fuertes límites a la posibilidad del movimiento obrero para hacer frente a los despidos que la instauración del nuevo modelo de desarrollo estaba generando (González y Bosoer, 1999).

A la vez, además del impacto de la ofensiva antisindical del gobierno que impactó a la estructura superior del sindicalismo, se produjeron los efectos que la privatización de muchas empresas estatales (petróleo, comunicaciones, electricidad) tuvo en el ámbito de la regulación de las relaciones laborales en las empresas.

Esta situación ejemplificaría un caso de reestructuración muy diferente al que tuvo lugar en México en la década de 1980, en donde el cambio de la estructura económica se dio en un contexto de fuerte deterioro de los salarios mínimos reales urbanos y de estabilidad de los niveles del desempleo abierto urbano. Por lo cual, el caso argentino tendería a emparentarse más con el caso chileno que con el caso mexicano, en la medida que el crecimiento del PIB se

⁸ Para los valores anuales de las variaciones del PIB, de los salarios mínimos urbanos reales así como para las remuneraciones medias reales y el desempleo abierto, véase Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), *Informes anuales*, 1994, 1999 y 2000 disponibles en la página Internet: www.eclac.org.cl.

dió en ambos países con niveles de desempleo abierto crecientes y salarios mínimos reales urbanos también crecientes.

Evolución macroeconómica, salarios mínimos y empleo

A la luz de estas consideraciones, basadas en los casos de Chile, México y Argentina, cabe preguntarse acerca de la relación entre la evolución macroeconómica, los salarios mínimos y el desempleo abierto, en el momento presente del desarrollo del “nuevo modelo económico”.

En este sentido, los casos de Argentina y Chile son los más problemáticos. En efecto, el énfasis prestado al incremento de la productividad del trabajo a través de las medidas que mencionamos y su impacto positivo sobre los salarios mínimos reales, ha llevado a una situación en la que la economía crece y en la que los trabajadores ocupados mejoran significativamente sus remuneraciones, mientras otros enfrentan niveles crecientes de desempleo (superiores a 10 por ciento).⁹

En consecuencia, en este escenario, el crecimiento económico no contribuye a la creación de puestos de trabajo, tiende a precarizar un sector del mercado de trabajo en el que la inseguridad en el empleo es el rasgo fundamental y favorece a categorías de trabajadores localizados en sectores económicos estratégicos que están fuertemente vinculados a los mercados internacionales a través de las exportaciones. A la vez, crea un desempleo estructural que no sólo afecta a las categorías obreras sino también a los profesionales y a otros empleados por las decisiones empresariales.

Estos casos permiten discutir en forma más detallada la relación entre crecimiento económico, remuneración del trabajo y niveles de desempleo abierto.

Una primera cuestión que se deriva de algunos estudios realizados acerca del desempleo abierto en Chile (Bravo y Contreras, 2000 y 2001) es que no tiene una forma homogénea en los distintos grupos de edad de la población trabajadora. En efecto, es más fuerte en determinados grupos de edad, en particular en el grupo etáreo de 18 a 24 años. Al mismo tiempo, esos estudios afirman que no todo el desempleo abierto de dicho grupo etáreo se explica por el aumento de los salarios mínimos reales. Es decir, no se puede imputar al crecimiento del

⁹ Para plantearlo en términos absolutos, Chile, con una fuerza de trabajo de unos 5.5 millones de trabajadores, tiene hoy a más de 500 mil trabajadores sin empleo, de los cuales un tercio son jóvenes entre 18 y 24 años.

salario mínimo todo el desempleo existente en ese grupo de edad, el que tiene, al menos en el caso chileno, la tasa más alta. Por lo cual, tal como veíamos antes, la razón por la que los empresarios no generan nuevos puestos de trabajo o despiden trabajadores no tiene necesariamente que ver con los niveles de los salarios mínimos. Pues, en efecto, de acuerdo con los estudios mencionados, los reajustes realizados a los salarios mínimos en Chile entre 1990 y 1997 no generaron por sí mismos una pérdida de empleos. Incluso, en el caso particular del grupo etáreo de 18 a 24 años sólo un tercio del mayor desempleo podía asociarse al incremento del salario mínimo entre 1998 y 2000.

No obstante lo anterior, en la opinión de connotados empresarios chilenos, el nivel del salario mínimo no tiene ningún impacto sobre el empleo, porque gran parte de las empresas tienen tabuladores salariales que están muy por encima de ellos. En efecto, el salario medio en Chile es equivalente a casi dos y medio salarios mínimos. A partir del caso chileno puede concluirse que si bien existe una relación, bastante débil por cierto, entre el nivel del salario mínimo y el nivel de desempleo, especialmente en el grupo etáreo más joven (18-24 años), esa relación no es válida en otros grupos etáreos y en el mercado de trabajo en general. Es decir, las decisiones de los empresarios para crear o no crear puestos de trabajo no están necesariamente determinadas por el nivel del salario mínimo, sino por otras consideraciones, entre las cuales puede mencionarse la situación de la economía nacional e internacional y los requerimientos del sistema productivo en términos tecnológicos.

En México, el estancamiento o deterioro de los salarios mínimos y la disminución del desempleo abierto refleja un escenario distinto al chileno. Es decir, la prioridad que da el régimen político a la estabilidad en el empleo refleja la existencia de un acuerdo entre el Estado y el sindicalismo en el que el acceso libre a las instituciones de salud pública, la educación pública gratuita en todos los niveles (primaria, secundaria, preparatoria y universitaria) y la disponibilidad de créditos subvencionados para adquirir vivienda de interés social, entre otros, constituyen una compensación importante desde el punto de vista económico para los trabajadores que disponen de un empleo formal. En efecto, la posibilidad de utilizar todos los servicios mencionados es en realidad un ingreso no monetario que forma parte del ingreso total de las personas. El fuerte deterioro de los salarios mínimos urbanos reales, cuya evolución ha sido negativa durante todos y cada uno de los años transcurridos desde 1982, fue compensado por el acceso a estos servicios, lo cual explica, seguramente, la relativa paz social que vivió el país entre 1982 y 2000.

Además, el impacto del crecimiento del modelo de desarrollo transnacionalizado sobre la geografía de los mercados de trabajo en México contribuyó a generar oportunidades de empleo fuera de los centros tradicionales en los que se concentraba la actividad económica en el país. Es el caso de la expansión del empleo en la industria maquiladora tanto en la frontera norte como en otras regiones, en el sector automotriz y en la pequeña y mediana industrias proveedoras de la gran industria. Dicho proceso ayudó a redistribuir la población ocupada del país y a proporcionar oportunidades a aquellos trabajadores que perdieron su empleo como resultado de la reestructuración. También, no hay que olvidar que junto con el proceso mencionado existió la posibilidad de emigrar a trabajar a Estados Unidos, fenómeno significativo en el funcionamiento de los mercados de trabajo en México.

Conclusión

El crecimiento económico tiene consecuencias diferentes sobre la evolución de los salarios mínimos y sobre el empleo según sea el peso que tengan las estrategias empresariales y la influencia que pueda tener el sindicalismo en cada situación nacional.

A la luz de los casos presentados en este trabajo, la disminución del desempleo abierto en México y su crecimiento en el caso de Chile y Argentina puede explicarse por esos factores. La discusión de esos casos nos permite concluir que la evolución del PIB será muy diferente de acuerdo con las decisiones de inversión de los empresarios y de acuerdo con el vínculo entre sindicatos y Estado en cada situación nacional.

Si las inversiones privilegian al capital sobre el trabajo es posible que el nivel de los salarios mínimos no juegue un papel determinante en la contratación o no contratación de personal. Y si a ello agregamos un factor como el desmantelamiento del sindicalismo y su fragmentación, el efecto será todavía más irrelevante.

Al revés, si las inversiones buscan rentabilizarse a través de un uso intensivo de mano de obra, entonces el nivel de los salarios mínimos será determinante en la contratación o no contratación de personal. Y si a ello agregamos la presencia de un sindicalismo fuerte, el efecto favorable a la creación de empleos será todavía más significativo.

Bibliografía

- ALCALDE, Arturo y Braciela Bensusán, 2000, "Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo", Editorial Miguel Ángel Porrúa, México.
- BANCO Mundial, 1995, "El mundo del trabajo en una economía integrada", en *Informe sobre el desarrollo mundial 1995*, Washington.
- BANCO Nacional de México (BANAMEX), "Histórico del tipo de cambio 1990-2001", mensual, página: www.banamex.com
- BEYER, Harald, 2000, "Educación y desigualdad de ingresos: una nueva mirada", en *Estudios Públicos*, núm. 77, Santiago de Chile.
- BRAVO, David y Dante Contreras, 2000, "Salario mínimo y su impacto. Caracterización general de la población que afecta al salario mínimo y una evaluación de su impacto a través de series de tiempo y "experimentos naturales", Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- BRAVO, David y Dante Contreras, 2001, "Is there any relationship between minimum wage and employment?", *Documento de Trabajo*, núm. 157, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Chile, Santiago.
- BUITELAAR, R. M. y R. Padilla Pérez, 2000, "Maquila, economic reform and corporate strategies", in *World Development*, vol. 28, núm. 9.
- Centro Nacional de la Productividad y de la Calidad, 2001, "Crece productividad laboral sin creación de nuevos empleos", en *Informe de Productividad*, Gobierno de Chile.
- Comisión Nacional de Salarios Mínimos, 2001, *Salarios mínimos generales promedio de los Estados Unidos Mexicanos 1964-2001*.
- EXPANSIÓN, 2000, "Las 500 empresas más grandes de México", suplemento, edición de la semana.
- GONZÁLEZ, Santiago Senén y Fabian Bosoer, 1999, *El sindicalismo en tiempos de Menem. Los ministros del trabajo en la Primera Presidencia de Menem. Sindicalismo y Estado 1989-1995*, Ediciones Corregidora, Buenos Aires.
- OIT, 2001, "Chile 2001. Indicadores para analizar el reajuste del salario mínimo", Equipo Técnico Multidisciplinario de Santiago.
- OIT, 2000, *Panorama Laboral*, números 5,6 y 7, Lima, 1998, 1999, 2000. Cuadros estadísticos sobre variaciones del desempleo abierto, producto interno bruto, salarios reales en la industria.
- MERCADO, Alfonso, 1998, "La capacitación en México: un diagnóstico", en Francisco Zapata (comp.), *¿Flexibles y productivos? Estudios sobre flexibilidad laboral en México*, El Colegio de México, México.
- RAMA, Martin, 1995, "Do labor market policies and institutions matter? The adjustment experience in Latin America and the Caribbean", *Labour, Review of Labour Economics and Industrial Relations*, Special Issue.

- REINHARDT, Nola and Wilson Peres, 2000, "Latin America's new economic model: micro responses and economic restructuring", in *World Development*, vol. 28, num.9.
- RIVEROS, Luis, 1995, "Minimum wages in Latin America: the controversy about their likely economic effects", paper presented to the conference on Labour market policy in Canada and Latin America under economic integration, Centre for International Studies and Centre for Industrial Relations, University of Toronto.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), 2000, Encuesta Nacional de Educación, Capacitación y Empleo (ENECE), México.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), 1997, 1998, 1999, Encuesta Nacional de Empleo México.
- SHAPIRO, Helen, 1994, *Engines of growth. The State and transnational auto companies in Brazil*, Cambridge University Press.
- UNITED Nations Conference on Trade and Development, 2000, *The competitiveness challenge. Transnational corporations and industrial restructuring in developing countries*, Ginebra.
- WORLD Development, 2000, "The microeconomics of the new economic model in Latin America", *Special issue*, vol. 28, num. 9.
- ZAPATA, Francisco, 1993, *Autonomía y subordinación en el sindicalismo latinoamericano*, FCE, México.
- ZAPATA, Francisco, 1995, *El sindicalismo mexicano frente a la reestructuración*, El Colegio de México, México.
- ZAPATA, Francisco, 1997, "The paradox of flexibility and rigidity: the Mexican labour market in the 1990's", in Edward Amadeo y Susan Horton (editors), *Labour productivity and flexibility*, Londres, MacMillan.
- ZAPATA, Francisco, (comp.), 1998, *¿Flexibles y productivos? Estudios sobre flexibilidad laboral en México*, El Colegio de México, México.