

IV Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo

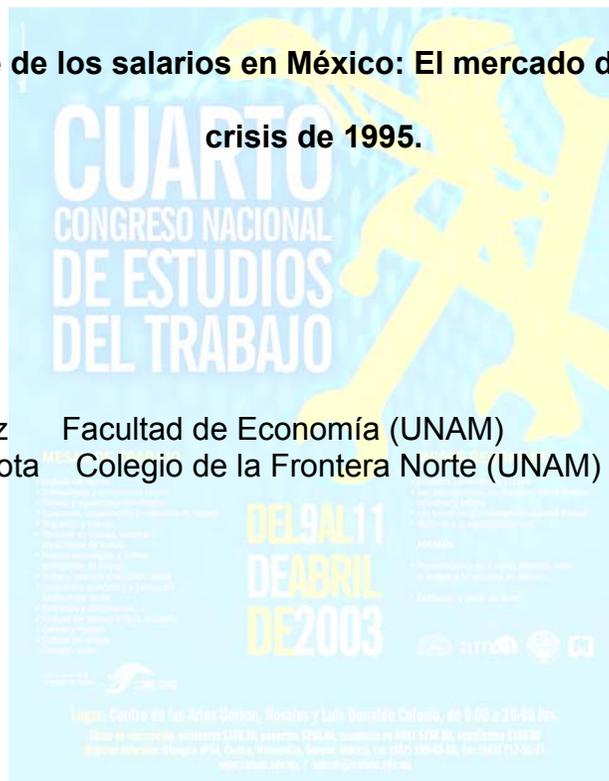
Abril 9-11, Hermosillo, Sonora.

La velocidad de ajuste de los salarios en México: El mercado de trabajo después de la crisis de 1995.

Autores:

Dr. Eliseo Díaz González Facultad de Economía (UNAM)

Dr. Eduardo Mendoza Cota Colegio de la Frontera Norte (UNAM)



1. Introducción

El objetivo del estudio es analizar el mercado de trabajo durante la crisis económica de 1995 y su dinámica durante el ciclo de recuperación que experimenta la economía mexicana a lo largo de la segunda mitad de los noventa y los primero dos años del 2000. El propósito particular del estudio es verificar las hipótesis sobre el mercado laboral que se sostienen desde la óptica de la nueva macroeconomía clásica acerca de la rigidez o la flexibilidad del mercado de trabajo

Este estudio busca demostrar alguna hipótesis sobre la velocidad de ajuste del mercado de trabajo en México. Es una idea intermedia entre la teoría de la inflexibilidad de ajuste del mercado de trabajo que postulan los neokeynesianos y la flexibilidad total que propone la nueva macroeconomía clásica.

En la práctica, el efecto menú de Mankiw (1991) no es más que un argumento de costos de transacción para dilatar o retrasar la velocidad con que el mercado laboral se ajusta al movimiento de los precios en la economía. Esto pareciera más acertado que el debate entre flexibilidad e inflexibilidad. En esta perspectiva, la pregunta que orienta el estudio es: ¿Podemos establecer el valor de algún parámetro representativo de la velocidad con la que el mercado de trabajo se ajusta al movimiento de los precios en la economía, para el caso de la economía mexicana?

Aquí el crecimiento de los salarios es una función de los salarios reales (neokeynesianismo) y la demanda esperada (poskeynesianismo, keynesianismo), con uno o más rezagos de ésta última (efecto menú) o del nivel de precios. Como lo hace Keynes

(1936), podemos partir también de que los salarios están determinados por el nivel de ocupación, que puede tomarse como proxy de la demanda agregada.

La hipótesis central de este trabajo es que los salarios no son intrínsecamente rígidos, en tanto expresión de la interacción de multiplicidad de agentes, como nos enseña la Física el salario se asemeja más a los abundantes materiales elásticos que ofrece la naturaleza que a los escasos materiales rígidos.

Pero esa consistencia flexible del salario tiene también como los materiales de la naturaleza un límite de flexibilidad, más allá del cual esa relación social que supone el salario se rompe o se extingue. El problema está en establecer ese límite de flexibilidad a partir de la cual se define si la deformación sufrida por los salarios puede hacerlos regresar a su estado normal una vez que ha desaparecido la perturbación que los hizo deformarse y, lo más importante, si la flexibilidad de los salarios puede ayudar a que la economía en su conjunto alcance un nivel de equilibrio como sugiere la visión ortodoxa.

Este juego de rigidez y flexibilidad de los salarios se muestra en un análisis de largo plazo de los salarios en México y su impacto en la demanda agregada.

El estudio se divide en 5 apartados. En el segundo inciso se analizan los aspectos teóricos en los que se basa el enfoque del estudio, en el inciso tres se presenta un análisis del mercado laboral en México. El inciso cuatro incluye los aspectos metodológicos de la estimación. En el inciso cinco se presentan los resultados y finalmente se presentan las conclusiones.

2. Aspectos Teóricos

En los años setenta economistas de la corriente denominada Nueva Economía Clásica como Robert Lucas, Thomas J. Sargent y Robert Barro, cuestionaron muchos de los preceptos de la revolución keynesiana. Al grupo de economistas que respondió a esta crítica neoclásica ajustando los postulados originales del keynesianismo se le denominó Nuevos Keynesianos.

Una primera controversia entre ambas corrientes tiene que ver con la velocidad de ajuste de precios y salarios. Mientras que la escuela neoclásica asume que precios y salarios son plenamente flexibles, asumiendo que los mercados se vacían por el ajuste instantáneo de estos, la nueva economía keynesiana reconoce que los modelos del vaciado de mercados no explican las fluctuaciones económicas de corto plazo y en consecuencia sugieren utilizar modelos con precios y salarios fijos o inflexibles.

Como el keynesianismo tradicional, la nueva economía keynesiana no cree que los mercados se vacíen en forma continua. En otras palabras, ellos no operan bajo el supuesto de que la cantidad demandada siempre iguale a la cantidad ofrecida, tanto en los mercados de productos como en los mercados de insumos.

En cambio, sí creen que ante un cambio súbito de la demanda o la oferta, los precios no se ajustarán lo suficientemente rápido para vaciar los mercados. En su perspectiva, los mercados pueden permanecer en estado de desequilibrio durante años debido al fracaso de los precios a ajustarse con rapidez.

Las teorías neokeynesianas descansan sobre la inflexibilidad de los precios y salarios para explicar por qué existe el desempleo involuntario y por qué la política monetaria ha tenido fuerte influencia sobre la actividad económica.

Tanto en la perspectiva keynesiana como en la monetarista se enfatiza que la política monetaria afecta la producción y el empleo en el corto plazo porque los precios responden lentamente a los cambios en la oferta monetaria. De acuerdo con esta visión, si la demanda de dinero cae, la gente gasta menos dinero y la demanda de bienes cae también. Debido a que los precios y los salarios son inflexibles y no se ajustan inmediatamente, la disminución del gasto provoca una caída en la producción y despidos de los trabajadores. Los economistas neoclásicos critican esta tradición porque acusa una falta de explicación teórica coherente para el ajuste lento de los precios.

En resumen se pueden sintetizar los planteamientos centrales de estos enfoques en el siguiente esquema:

1. Mientras que la escuela neoclásica asume que precios y salarios son plenamente flexibles, asumiendo que los mercados se vacían por el ajuste instantáneo de estos, la nueva economía keynesiana reconoce que los modelos del vaciado de mercados no explican las fluctuaciones económicas de corto plazo y en consecuencia sugieren utilizar modelos con precios y salarios fijos o inflexibles.

Creer que ante un cambio súbito de la demanda o la oferta, los precios no se ajustarán lo suficientemente rápido para vaciar los mercados. En su perspectiva, los mercados pueden permanecer en estado de desequilibrio durante años debido al fracaso de los precios a ajustarse con rapidez.

2. Argumenta la falta de realismo en el supuesto de la nueva macroeconomía clásica según el cual todo trabajador desempleado durante una recesión es desempleo voluntario. Es improbable que un trabajador desempleado rechace una oferta de trabajo solo porque el

salario prevaleciente no sea el que desee, lo cual siembra dudas acerca de si el mercado de trabajo efectivamente se vacía como sostiene la nueva macroeconomía clásica.

3. Las teorías neokeynesianas descansan sobre la inflexibilidad de los precios y salarios para explicar por qué existe el desempleo involuntario y por qué la política monetaria ha tenido fuerte influencia sobre la actividad económica.

4. Para explicar por qué los precios se ajustan con lentitud, la nueva economía keynesiana asume que los mercados son imperfectamente competitivos. También asumen que las empresas incurren en costos cuando cambian los precios de sus productos. Este costo es denominado costos de menú, porque es similar al costo en que incurre un restaurante cuando cambia sus precios al tener que modificar sus menús.

Por tanto, dada la existencia de competencia imperfecta y costos de menú, los precios tienden a ser fijos y a ajustarse lentamente a las cambiantes condiciones económicas. Por tanto, los mercados no se vacían continuamente.

5. Otra explicación de por qué los salarios son fijos radica en los contratos laborales de largo plazo que regulan las relaciones laborales, especialmente en el sector industrial tradicional. Los contratos laborales formales tienden a extenderse por muchos años y establecen incrementos especificados en la tasa salarial cada año, adicional a los incrementos extraordinarios que compensen los cambios del índice de precios del consumidor. Dado que no todos los contratos se renuevan al mismo tiempo, los salarios se ajustan lentamente a los cambios en la demanda agregada, con un margen sustancial.

6. Otra razón postulada por la nueva economía keynesiana sobre la rigidez de los salarios es la existencia de contratos implícitos. Un ejemplo de contratos implícitos es la práctica de muchas empresas que tienden a despedir trabajadores con baja antigüedad en

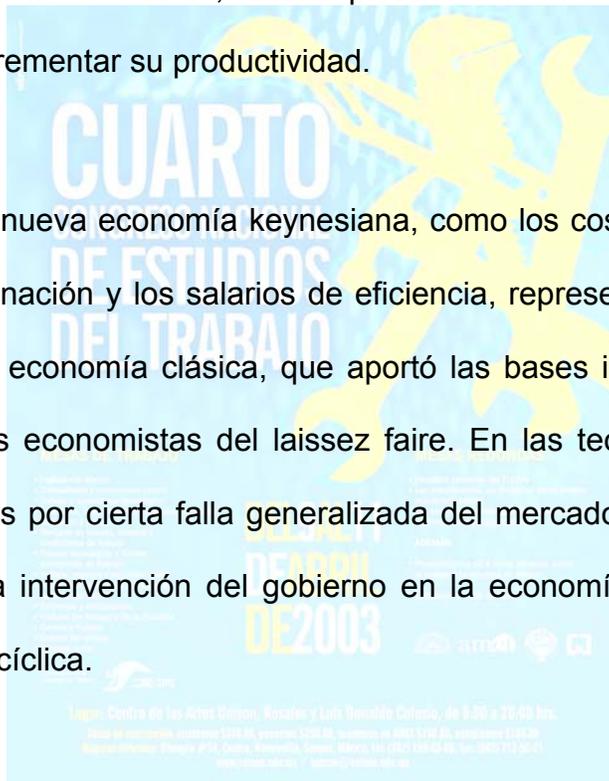
momentos en que consideran que debe ajustarse la planta laboral, mientras que retienen a los trabajadores de mayor antigüedad. Es un contrato implícito porque los trabajadores con mayor antigüedad relativa tienen una especie de “seguro” que les garantiza el puesto de trabajo pese a que no está redactado de ese modo en el contrato colectivo de trabajo.

7. Otra parte importante de la nueva economía keynesiana ha sido el desarrollo de nuevas teorías sobre el desempleo. Los economistas neokeynesianos sostienen teorías que llaman de salarios de eficiencia para explicar por qué el mecanismo de vaciado de los mercados puede fallar. Sostienen que los altos salarios hacen a los trabajadores más productivos y la influencia de los salarios sobre la eficiencia de los trabajadores puede explicar el fallo de las empresas para recortar los salarios a pesar de un exceso en la oferta de mano de obra. Aún si una reducción de los salarios pueda bajar la nómina de una empresa, esto también puede causar que la productividad y las ganancias de las empresas declinen.

8. Hay tres teorías acerca de cómo los salarios afectan la productividad de los trabajadores.
- Una teoría del salario de eficiencia sostiene que los salarios elevados reducen la rotación de los trabajadores; en cuanto más pague una empresa a sus trabajadores, mayores los incentivos para permanecer dentro de la empresa.
 - Otra sostiene que la calidad promedio de la fuerza de trabajo de una empresa depende de los salarios que paga a sus empleados. Si una empresa reduce los salarios, los mejores empleados tomarán trabajo en otros lados, dejando a la firma con los trabajadores menos productivos que tienen pocas oportunidades alternativas;

c) Otra teoría sostiene que los altos salarios mejoran el esfuerzo de los trabajadores. Esta teoría afirma que las empresas no pueden monitorear perfectamente el esfuerzo del trabajo de sus empleados y que los empleados deben decidir qué tan fuerte deben trabajar. Los trabajadores pueden trabajar duro o pueden elegir trabajar poco y arriesgarse a ser despedidos. La empresa puede aumentar el esfuerzo pagando altos salarios. Cuanto mayor es el salario, mayores son los costos de los trabajadores si son despedidos. Pagando altos salarios, una empresa induce a sus trabajadores a trabajar más y por tanto a incrementar su productividad.

Los elementos de la nueva economía keynesiana, como los costos de menú, los precios fijos, las fallas de coordinación y los salarios de eficiencia, representan un punto de partida sustancial respecto a la economía clásica, que aportó las bases intelectuales que sirve de justificación usual de los economistas del laissez faire. En las teorías neokeynesianas las recesiones son causadas por cierta falla generalizada del mercado, con lo que proporciona una racionalidad para la intervención del gobierno en la economía, a través de la política fiscal y monetaria contracíclica.



2.1 Equilibrio en el mercado de trabajo, demanda agregada y salarios reales

En el mercado de trabajo los salarios son fijados por empleadores y empleados en la búsqueda de sus propios intereses, el empleo es ofrecido sobre una base de largo plazo y por tanto no responde a fluctuaciones en la demanda de productos (o al menos el empleo no fluctúa en el mismo grado que la demanda). “El principal elemento del enfoque neokeynesiano es la construcción de una gran variedad de modelos en lo que los mercados,

especialmente el mercado de trabajo, nos se vacían a un nivel consistente con el pleno empleo” (Sawyer, 1998).

Se pueden distinguir tres enfoques básicos: Primero, hay modelos que involucran alguna negociación entre empleadores y empleados, ya sea a través de negociaciones con sindicatos formales o reflejados en modelos insider-outsider. El resultado de equilibrio es un salario real, una posición de empleo que usualmente no es de pleno empleo pero que deja a las partes sin incentivos para buscar nuevos cambios.

El segundo enfoque es el conjunto de ideas que pueden ser descritas como el enfoque de salarios de eficiencia, en el cual la fijación de los salarios refleja un impacto positivo que los altos salarios tienen sobre la productividad y la eficiencia de la mano de obra. Una variante de este modelo es el modelo de Stiglitz-Shapiro (1984) en el cual el equilibrio es puesto por la interacción de la función de demanda agregada de mano de obra y la “restricción no eludible” agregada de la cual el desempleo es necesariamente generado.

El tercer enfoque es la “tasa de desempleo de inflación no acelerada” (NAIRU, siglas en inglés) que deriva de la interacción de decisiones de precios y salarios para aportar una posición de inflación constante. Este es un enfoque esencialmente macroeconómico en el sentido de que el equilibrio no es derivado de equilibrios individuales sino de la imposición de la condición de que la inflación no sea acelerada.

En elemento central de la agenda neokeynesiana es responder a la pregunta ¿es posible para el mercado de trabajo estar en equilibrio cuando algunos individuos desean trabajar al salario prevaleciente pero no pueden hacerlo? (Sawyer, 1998). A partir de esto desarrollan modelo que son en cierto sentido de equilibrio con desempleo.

2.2 Salarios y demanda agregada

De acuerdo con Sawyer, el nekeynesianismo se aleja de la tradición keynesiana al modelar la demanda de trabajo como una función del salario real sin referencia específica al nivel de demanda agregada. Keynes postuló una relación negativa entre volumen de empleo y salario real, los movimientos de un nivel de empleo a otro provienen de variaciones en el nivel de demanda efectiva con movimientos consecuentes en el salario real.

Bajo competencia perfecta, el efecto al nivel de la empresa de la variación en el nivel de demanda agregada puede representarse por un cambio en el precio esperado que es indistinguible de un cambio en el precio relativo al nivel de la empresa. Cuando la firma opera bajo condiciones de competencia imperfecta, entonces la curva de demanda que enfrenta requiere ser situada en referencia al nivel de demanda agregada y las acciones percibidas de los competidores.

La inclusión de un término que refleje el nivel de demanda agregada en la demanda de mano de obra significa, por supuesto, que cualquier equilibrio resultante está condicionado por el nivel de la demanda agregada y por tanto a sus variaciones, haciendo así un aparente equilibrio del lado de la oferta.

Por otro lado, se aleja de Keynes porque no hay razón para pensar que el salario real y la posición del empleo que es generada por el equilibrio nekeynesiano basado en consideraciones desde el lado de la oferta, no es sustentable con la demanda agregada. Por esto quiere decirse que no hay razón para creer que los salarios y los beneficios que surgen del equilibrio llevará a un nivel de gasto suficiente para comprar gustosamente el producto que es producido el nivel de equilibrio del empleo. Esto es, el nivel de gasto resultante no

igualará el nivel esperado de gasto sobre el cual las firmas basan sus decisiones de empleo y producto.

2.3 Salarios y ciclo de negocios

De acuerdo con Stiglitz (1983), en un ciclo de negocios típico, los salarios promedio fluctúan menos vigorosamente que el producto del ingreso marginal de los trabajadores o, lo que es lo mismo, que el volumen total de empleo (Hall, 1980). La Gran Depresión es una triste ilustración: de 1929 a 1933 el empleo en EE.UU. cayó precipitosamente, mientras los salarios reales subieron lentamente.

A un nivel menos agregado, hay un procedimiento colectivo estándar para predeterminar la tasa salarial real para dos o tres años adelante, aun cuando la rigidez de los salarios no promueve el empleo en las recesiones. Éste es un argumento muy sólido. Las negociaciones salariales por industria o empresa son independientes de la fase del ciclo económico

De acuerdo con Rotheim (1998) el interés de la teoría nekeynesiana se enfoca a explicar por qué el mercado de trabajo no funciona así como también por qué el precio de la fuerza de trabajo no disminuye, medido tanto en términos reales como en términos nominales, para vaciar los mercados. La inflexibilidad de los salarios en términos reales explica el desempleo involuntario en algunos mercados laborales de la misma forma como un mercado de trabajo individual es caracterizado por un exceso de oferta a un determinado nivel de salarios reales que se resisten a descender.

Para Stiglitz y Azariadis (1983) la falta de vigor de las tasas de salarios monetarios, particularmente en periodos de inflación estable, y la contribución de los despidos al

desempleo cíclico en EE.UU. son dos de los hechos estilizados mejor documentados en la economía de ese país.

Para encontrar el fundamento teórico que explique la rigidez de los salarios, el nekeynesianismo ha recurrido a una variedad de idiosincrasias institucionales que ocurren al nivel de la firma, incluyendo los salarios de eficiencia (Yellen, 1984, Katz 1986), la teoría del infiltrado y el intruso (insider y autosider) (Lindbeck y Snower, 1986), la negativa a trabajar (Shapiro y Stiglitz, 1984) y la histéresis (ver Blanchard y Summers, 1986). Aquí las conductas individuales de oferentes y demandantes racionales son generalizadas para explicar la rigidez de los salarios reales en un mercado de trabajo agregado. Por ejemplo, en una historia desde el lado de la demanda, se asume que la productividad del trabajo no es independiente de salario pagado: los trabajadores de bajo salario evadirán el trabajo, mientras que los trabajadores mejor pagados trabajarán más fuerte. Como resultado de cara al desempleo, los salarios no caerán para las firmas que reconocen que si sus salarios se reducen la productividad decrecerá, la rotación aumentará y las ganancias se reducirán, como afirman Greenwald y Stiglitz (1987).

3. Análisis el mercado laboral

Estudiar el mercado de trabajo en México es una tarea que entraña diferentes dificultades, algunas de las cuales son abordadas con amplitud muchos autores (ver López (1998), Dussel (2003). En primer término, el problema de la doble contabilidad en el volumen de ocupación, es decir la determinación del número de empleados, que presenta grandes variaciones dependiendo con la fuente que sea empleada. La utilización del indicador de ocupación del Sistema de Cuentas Nacionales lleve el riesgo de sobre valorar la magnitud

del mercado de trabajo, ya que la metodología para construir este indicador parte de una base endeble para considerar lo que realmente es una posición de empleo.

La inconsistencia de estas cifras sin embargo parece volverse más tolerante cuando revisamos las cifras de empleo de INEGI en su distribución sectorial. Atendiendo la división de nueve sectores económicos en la que normalmente se divide la actividad económica en las estadísticas oficiales, en los últimos veinte años, alrededor de la mitad de la población ocupada según esta fuente ha trabajado en sólo dos de esos sectores, el sector agropecuario y los servicios personales, sociales y comunales.

Es el sector de servicios el único que no retrocedió en el número de puestos de trabajo que ofrece pese a la severidad de la crisis en 1982, 1987 y 1995, por el contrario, presenta un comportamiento contracíclico en algunos de esos años. Esto es una evidencia de que, mientras se pierden empleos formales en el resto de la economía, los trabajadores despedidos obtiene puestos de trabajo informales en servicios personales, sociales y comunales. En el total, la variación marginal de la población ocupada observa un comportamiento estable a pesar de que la economía experimenta fuertes oscilaciones en el valor agregado bruto.

Si ajustamos las cifras de población ocupada restringiendo el tamaño de estos dos sectores de acuerdo a parámetros internacionales, veremos que la ocupación neta presenta relaciones funcionales respecto a la evolución de la producción y el nivel de los salarios reales, más acordes con los postulados keynesianos y postkeynesianos.

Por otra parte, la determinación de las tasas de desempleo, que provienen normalmente de la Encuesta Nacional de Empleo entraña un problema similar. Es sabido que las cifras de desempleo en México son una de las más bajas del mundo, son

sustantivamente inferiores a las que se observan en otros países con una dinámica económica más acelerada que en el país con la paradoja de que, aún con estancamiento económico, el desempleo en México se mantiene en niveles tan bajos que provocarían envidia en muchos países desarrollados.¹

Para eludir las inconsistencias en el análisis de la economía a la que conducen tantas las cifras de ocupación del Sistema de Cuentas Nacionales como las estimaciones de tasas de desempleo de la Encuesta Nacional de Empleo, muchos analistas y estudios de los mercados laborales se apoyan más en el registro de asegurados permanentes y eventuales del IMSS. Dichas cifras, que son representativas del sector “formal” de la economía, indican que el volumen de ocupación en el país es apenas un tercio del que muestran las estadísticas oficiales (Dussel, 2003).

Esta diferencia de tres a uno frecuentemente es explicada como una expresión de la economía “informal”. Pero aquí es necesaria una consideración sobre lo que se considera informal. Por informal normalmente se considera a los trabajadores por su cuenta que prestan servicios personales sin contar con registro oficial ante la autoridad fiscal. Se omiten sin embargo, muchos trabajadores sujetos a relaciones laborales en empresas, organizaciones y hogares que no cumplen con la obligación legal de prestar a ellos servicios de seguridad social; relaciones laborales que son más estables, sin prestaciones sociales, y que no son recogidas por las estadísticas de asegurados del IMSS.

En el primer caso, los trabajadores por su cuenta, son un sector que desarrolla actividades de sobrevivencia y que es, por tanto, inelástico a las perturbaciones económicas.

¹ Por ejemplo el 2001 fue un año en la economía se mantuvo estancada y el desempleo registró una tasa de 2.4%, de acuerdo a la tasa de desempleo abierta estimada por el INEGI. El año siguiente la economía crece a

Una persona que se dedica a cuidar automóviles que son estacionados en la vía pública difícilmente dejará de hacerlo por el hecho de que se presente una crisis económica, de la misma forma en que nadie lo despedirá de ese empleo porque finalmente nadie lo reclutó para esa actividad.

Pero una empresa que se dedica a imprimir material de lectura sin pagar derechos de autor y que utiliza igualmente canales informales de comercialización para vender su producto, seguramente si despedirá a sus empleados o disminuirá sus remuneraciones si aprecia que la demanda agregada de sus productos desciende por efectos de una contracción de la restricción presupuestaria de sus clientes. En el primer caso podemos hablar de inexistencia de un mercado laboral, pero en el segundo caso no se puede negar la existencia de una relación laboral.

Este doble problema no es fácil de resolver porque ambos indicadores del mercado laboral son falsos. Por un lado, el primero sobrestima el volumen del empleo en el país mientras que el otro subestima una realidad económica que efectivamente ocurre en el mundo real, aún cuando ésta no cumpla con las disposiciones normativas que regulan el mercado de trabajo, como es la prescripción legal de asegurar obligatoriamente a los trabajadores.

Estas dificultades, sin embargo, frecuentemente llevan a muchos investigadores laborales a negar que las teorías del empleo desarrolladas por la ciencia económica no se pueden aplicar al caso de México, frente a esta acusada singularidad del mercado de trabajo. Un caso destacable en ese sentido es el trabajo de Frenkel y Ross (2002) para quienes ni el

una tasa 1 por ciento y la tasa de desempleo registró un ligero incremento subiendo al 2.7 por ciento. ¿Cómo hablar de una crisis económica cuando se tienen tasas de desempleo de 2 por ciento?

crecimiento del PIB ni los salarios reales son variables que expliquen la evolución del empleo en México.

3.1 Tendencias del empleo

Los tres ángulos claves del mercado laboral en México son: tasa de desempleo reducida, salarios bajos y escasa participación de los salarios en el PIB (López, 1998). Detrás de esta figura está una elevada participación del empleo informal en el total de ocupación. El salario mínimo totaliza menos de 100 dólares al mes, que reciben cerca del 20% del total de los trabajadores del sector formal, el salario medio casi cuadruplica esta cifra, lo que hace que la porción del valor agregado anual destinado a salarios haya sido alrededor del 30% en los últimos veinte años.

López G. (1998) analizó el comportamiento del mercado laboral en un plazo de 20 años, el periodo que inició a principio de los ochenta con una intensa esfuerzo de desgravación arancelaria y la apertura del mercado mexicano al comercio de bienes y servicios.

Entre 1983 y 1994 el producto per cápita cayó 0.9 por ciento promedio anual. La tasa de sindicalización es baja, apenas de 36%, lo que debilita al movimiento sindical; los salarios mínimos son negociados por las dirigencias sindicales, dirigentes empresariales y el gobierno.

De acuerdo al ofrecimiento de la política de apertura, la tasa de crecimiento del empleo formal debería aumentar como consecuencia de una mayor tasa de crecimiento del producto y en segundo lugar por efecto de una elevación de la elasticidad-producto del

empleo, asociada a la pretendida desarrollo de ventajas competitivas en el sector de bienes intensivos en trabajo.

De acuerdo con este autor, esto no ocurre porque el esperado crecimiento del producto registró un ritmo menor al proyectado, aumentó la productividad del trabajo y, como efecto de la crisis económicas, se incrementó también la tasa de participación de la población en edad de trabajar.

Hay un problema de desequilibrio estructural en el mercado de trabajo porque el sector formal del mercado laboral no ha sido capaz de dar ocupación a la población que se añade a la fuerza laboral. El mercado se ajusta mediante la expansión del sector informal del trabajo.

Por otra parte, el salario medio real y el salario mínimo real disminuyeron entre 1981 y 1997, el primero descendió a una tasa anual de 2.9 por ciento mientras que el salario medio real disminuyó 7 por ciento por año en el lapso indicado. Este comportamiento de los salarios se atribuye a la agudización del llamado desequilibrio estructural del mercado laboral.

Algunas características del mercado laboral en la década de los noventa son analizadas por Dussel (2003) y podemos resumirlas del siguiente modo:

- Las cinco ramas económicas donde ha habido mayor crecimiento del empleo los salarios reales han disminuido: aparatos electrónicos, otras industrias manufactureras, motores y accesorios para electrodomésticos y la industria de la construcción,
- Ocurre lo contrario con las ramas con mayor rezago relativo en términos de ritmo de generación de empleos, es decir los salarios reales han subido mientras el número de puestos de trabajo disminuye o se estanca;

- Los sectores económicos no transables son los que más empleos generan en términos de volumen de empleo: servicios sociales y personales, comercio, restaurantes y hoteles, construcción y transporte, y almacenamiento.
- En la estrategia de liberalización no han existido políticas de empleo o políticas orientadas al mercado laboral, con excepción de las políticas de empleo temporal.
- Frenkel y Ros (2002) sostienen que ni la tasa de crecimiento del PIB ni los salarios reales son buenas variables explicativas de la evolución del empleo en México. Destacan que son fundamentales en esta determinación el tipo de cambio real, la evolución de las exportaciones manufactureras y la generación de empleos en los sectores no transables;
- La generación de empleos se asocia positivamente a la reducción arancelaria, los salarios reales se relacionan negativamente con dicha reducción;
- Algunos otros apuntan que la debilidad del sector formal resulta en un significativo aumento del empleo informal (López, 2002); o que la generación de empleo en estos años se asocia con un mayor déficit comercial.

3.2 El ajuste de los salarios en la crisis de 1995

La velocidad con la que los salarios se ajustaron en México fue probada en la crisis de 1995. La que pretendemos encontrar es en qué tiempo se presentan la caída de los salarios reales y el descenso en la ocupación, durante la fase de crisis, y el ascenso de los salarios reales y el incremento pautado de los niveles de ocupación en la etapa de recuperación. Para este experimento se observaron las remuneraciones pagadas en distintos sectores de la actividad

económica, el salario mínimo real, las remuneraciones salariales reales en la industria manufacturera, la industria maquiladora, la construcción y el sector de comercio.

Salario mínimo real y remuneraciones promedio a los asalariados en diferentes sectores económicos

Periodos	Salario mínimo general	Remuneraciones reales promedio a los asalariados (cifras mensuales)				
		Industria manufacturera	Maquiladoras	Construcción	Comercio	Media
1994-1996	-19.5%	-21.3%	-11.4%	-29.1%	-21.6%	-20.6%
1996-1999	-4.0%	4.0%	8.5%	-0.5%	3.8%	2.4%
1999-2002	3%	12%	18%	26%	5%	12.8%

Fuente: Elaborado con base en: Salarios Mínimos, CONASAMI y; Encuesta Industrial Mensual, Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, Encuesta Nacional del Sector Formal de la Industria de la Construcción y Encuesta Mensual Sobre Establecimientos Comerciales, INEGI.

La crisis de 1995 provocó una caída en el salario mínimo general cercana al 20% respecto al nivel de 1994. Dicha contracción fue mayor en sectores económicos donde las relaciones laborales suelen estar reguladas por arreglos entre sindicatos y empresas como la industria manufacturera (-21.3%) y también en sectores con altos niveles de ocupación y donde el empleo es muy sensible a las fluctuaciones económicas, como el sector comercio (-20.6%) y la construcción (-29.1%). En la industria maquiladora el ajuste laboral provocado por la crisis fue con mucho menor al observado en los otros sectores económicos y menor respecto al experimentado por el salario mínimo general.

A partir de 1996 y hasta 1999 el descenso de los salarios se estabiliza, incluso en sectores como el de la industria maquiladora ya en ese periodo empezaron a registrar aumentos de los niveles de ocupación.

La estabilidad del equilibrio indicaría que los salarios deberían haber iniciado un proceso de recuperación a partir de 1999 sin embargo, la desaceleración por la que atravesó la

economía de México a partir de 2000, y en el año siguiente el estancamiento económico, hará que la trayectoria hacia el restablecimiento del equilibrio fracase y que, como consecuencia, se postergue la recuperación de los salarios.

No obstante, a pesar de que los salarios mínimos generales presentaron solo una recuperación marginal, las manufacturas, la industria maquiladora y la construcción presentaron recuperaciones significativas en el nivel de las percepciones. Hacia el 2002 solo en la industria maquiladora las remuneraciones salariales había superado el nivel presentado en 1994.

El año de 1995 fue desastroso para la economía mexicana. Utilizando cifras desestacionalizadas, en el primer trimestre la producción bruta se estancó pero en los tres trimestres restantes la economía experimentó una caída superior a la crisis de 1983, con una caída de 9% tan sólo en el segundo trimestre del año. En ese año, la pérdida del empleo en el sector formal de la economía, medido en términos del total de asegurados del IMSS disminuyó en más de 420 mil puestos de trabajo, al tiempo que el salario mínimo general real descendía en 12.9%. Puede argumentarse que el descenso del salario mínimo se debió al repunte de la inflación, lo que conectaría con el comportamiento de la oferta monetaria como determinante de los salarios reales, pero también descendieron los salarios contractuales negociados en sectores claves de la economía, como la industria manufacturera, las afiladores y la construcción, además del sector comercial.

Referencias

- Azariadis C. y Stiglitz. J. E. (1983), "Implicit contracts and fixed price Equilibria", *Quarterly Journal of Economics*, 98, pp. 1-22.
- Ball, L. y D. Romer (1991), "Real Rigidities and the Nonneutrality of Money", en G. Mankiw y D. Romer (eds.), *New Keynesian Economics*, vol. I, tercera impresión, 1992, Pp. 59-86.
- Blanchard, O. J. y Summers, L. (1986) "Hysteresis and the European Unemployment Problem", en S. Fisher (ed.) *NBER Macroeconomics Annual*, vol. I, Cambridge, MA: MIT Press.
- Dussel, E., (2003), Características de las Actividades Generadoras de Empleo en la Economía Mexicana, 1988-2000. *Investigación Económica*, enero-marzo 2003, núm. 243, ISSN 0185-1667.
- Frenkel, Roberto y J. Ross (2002), "Macroeconomic policies, trade specialization and labor market adjustment in Argentina and Mexico". Seminario Management of volatility and financial globalization in emerging economies, CEPAL, Santiago de Chile, abril 2002.
- Greenwald, B. y Stiglitz, J. E. (1987), "Keynesian, New Keynesian and New Classical Economics", *Oxford Economic Papers*, 39, pp. 119-133.
- Hall, R. (1980), "Employment Fluctuations and Wage Rigidity", *Brookings Papers on Economic Activity*, 91-124.
- Katz, L. F. (1986) "Efficiency Wage Theory: A Partial Evaluation", en S. Fisher (ed.) *NBER Macroeconomics Annual*, vol. I, Cambridge, MA: MIT Press.
- Keynes, J. M. (1936) *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, F.C.E. décima reimpresión en español, 1988.
- Lindbeck, A. y Snower, D. J. (1986), "Wage Setting, Unemployment and Insider Outsider Relations", *American Economic Review*, 76, pp. 235-239.
- López, J. (1999), "La Evolución Reciente del Empleo en México", serie reformas económicas #29, Comisión Económica de América Latina (CEPAL).
- Mankiw, G., y D. Romer (1991), *Introduction*, en G. Mankiw y D. Romer (eds.), *New Keynesian Economics*, vol. I, tercera impresión, 1992, Pp. 1-28.
- Rotheim, Roy J., (1998), "New Keynesian Macroeconomics and Markets", en Roy J, Rotheim (ed.) *New Keynesian Economic/Post Keynesian alternatives*, Routledge, London, 1998. Páginas 55-70.
- Sawyer, Malcolm (1998), "New Keynesian Macroeconomics and the Determination of Employment and Wages", en Roy J, Rotheim (ed.) *New Keynesian Economic/Post Keynesian Alternatives*, Routledge, London, 1998. Págs. 118-133.

Shapiro. C. y Stiglitz, J. E. (1984), "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device", American Economic Review, 74, pp. 433-444.

Yellen, J. (1984), "Efficiency Wage models of unemployment", American Economic Review, Papers and Proceedings, 74, pp. 200-205

