



Los salarios mínimos son muy bajos, pero son un reflejo de la improductividad de nuestra economía, algo que no se resuelve con un decreto populista.

El salario de Ambrosio

Para nadie es noticia que el salario mínimo (SM) sea sumamente bajo. Quienes propugnan por un incremento por decreto siguen una lógica que parece impecable: se eleva el salario, la gente consume más, eso provoca un crecimiento en la producción que, a su vez, se traduce en una mayor demanda de empleo. O sea, un círculo virtuoso.

La idea es atractiva porque permite imaginar la solución, de un plumazo, de un gran número de males. Casi todas las propuestas por elevar el salario mínimo sugieren un incremento relativamente modesto. Yo me pregunto: ¿por qué mejor no pensar en grande y elevarlo de 67 pesos a 250? O, ya entrados en eso, ¿por qué no mejor a \$1000? Si fuera tan sencillo resolver los problemas de nuestra economía, hace mucho que esto ya se habría hecho.

Comencemos por los números: 52 millones de personas integran la población económicamente activa (PEA). De ellos, 12.5% percibe un salario mínimo. El 23.2% recibe entre 1 y 2 SM. Esto quiere decir que el 35.6% de la PEA recibe a lo más 2 SM (ENOE). Por su parte, el salario diario promedio de quienes cotizan en el IMSS es de: \$282. Esto implica un salario de \$8,478 al mes, o sea cuatro veces el salario mínimo.

En el sector primario, el 26% recibe un SM mientras que sólo el 8% de quienes trabajan en la industria se encuentran en esta condición y 12% en servicios. En total, 25% de los emplea-

dos del sector primario reciben entre 1 y 2 SM, 24% del sector secundario y 24% del sector terciario. En el gobierno el 13% recibe un máximo de dos SM. El número más importante, porque refleja el problema de fondo, es el relativo a la concentración de empleados que perciben salarios mínimos: en los micro-negocios, el 51% percibe menos de dos SM. Dado que las empresas micro o pequeñas representan al 66% de todos los empleados en el sector manufacturero, es claro que el salario refleja la productividad del negocio. Como demostró el estudio de Mckinsey* el problema de México es un problema de productividad y los bajos salarios no son otra cosa sino un mero síntoma de ello.

La baja productividad yace en el corazón del problema económico, mucho de ello concentrado –y perpetuado– en la economía informal. La economía mexicana se ha dividido en dos grandes grupos: uno, que contribuye aceleradamente a la creación de riqueza, está íntegramente conectado a la economía

global, paga salarios elevados y aporta un crecimiento de la productividad de 6.5% anual; y otro que está integrado por empresas típicamente de menor tamaño que pagan bajos salarios, compiten precariamente con las importaciones y apenas logran sobrevivir, aportando una productividad negativa de 5.8%.

Los números nos dicen dos cosas: primero, las personas que perciben menos de 2 SM se concentran abrumado-



Fecha 17.08.2014	Sección Primera - Opinión	Página 19
---------------------	------------------------------	--------------

ramente en empresas pequeñas y medianas; y, segundo, que la productividad tiende a ser mucho menor (en ocasiones negativa) en negocios pequeños. Puesto en otros términos, quienes abogan por un incremento en los **salarios** por decreto pretenden que los principales empleadores del país –las empresas pequeñas y micro, o sea, quienes menos capacidad tienen de afrontar un incremento en sus costos– eleven los **salarios**.

Para sobrevivir con mayores sueldos, esos negocios tendrían que elevar los precios de sus bienes y servicios, lo que reduciría sus ventas, lo que llevaría a despidos. La única forma de evitar caer en este círculo vicioso sería elevando la productividad que es, a final de cuentas, la causa del problema. Elevar el SM sin resolver las causas de la baja productividad que exhibe nuestra economía tendría la consecuencia de disminuir el empleo y, por lo tanto, sus supuestos beneficios.

Lo anterior no niega que los **salarios** pudieran ser muy bajos. En las úl-

timas décadas se han construido muchos absurdos en torno a los SM: desde convertirlos en un ancla contra la inflación (el pacto de los 80) hasta utilizarlos como índice para toda clase de multas y similares. Es claro que se requiere liberar al SM de estos fardos y sujetarlo a un mecanismo de mercado que logre lo que los economistas denominan el precio “óptimo”. Lo que sería un desastre es aumentarlos por decreto con criterios políticos. El salario, como todos los demás precios, debería ser fijado por la oferta y la demanda, mecanismo que, además, tendría la virtud de compensar más una mayor y mejor educación (crucial en la era de la información), incentivando movimiento en frentes estancados como el **sindical**.

Pretender que un **aumento** en los **salarios** va a resolver el problema de la economía mexicana recuerda al cuento de la carabina de Ambrosio, un asaltante sevillano que utilizaba una carabina que no tenía pólvora. Sin embargo, a diferencia de aquella historia,

elevar el salario **mínimo** por decreto sí tendría consecuencias serias, provocando el ciclo perverso de desempleo mencionado antes. También exhibiría la incapacidad gubernamental de hacer cumplir su decreto.

En el largo plazo, los **salarios** aumentarán en la medida en que crezca la productividad y ésta está hoy atorada por burocratismos, privilegios, regulaciones y otros impedimentos políticos. La respuesta correcta al reto de la productividad es crear condiciones para que proliferen nuevas empresas y empresarios, todos ellos en un mundo de simplificada formalidad. En el mundo, lo que produce crecimiento de la productividad son empresas pequeñas que crecen con celeridad. La discusión sobre el SM muestra que tan lejos estamos de enfrentar los verdaderos problemas de desarrollo del país.

* http://www.mckinsey.com/insights/americas/a_tale_of_two_mexicos.