

Diferencias salariales en las ciudades de América Latina: Bogotá, Buenos Aires, Ciudad de México y Santiago de Chile

*José Arturo Cerón Vargas**

(Recibido: noviembre 2020/Aceptado: abril 2021)

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo explorar el comportamiento de los salarios en las ciudades de Bogotá, Buenos Aires, Ciudad de México y Santiago de Chile, en los últimos diez años, e identificar qué factores influyen en su variación, así como, a qué obedecen las diferencias salariales en estas ciudades y hasta qué punto pueden explicarse los patrones de desigualdad a través de los cambios en los salarios. Para cumplir con este propósito, se realiza un recorrido por las principales teorías sobre los salarios, y se hace énfasis en los estudios de Michal Kalecki, sobre la demanda efectiva en mercados imperfectos. Además, se hace uso de información estadística de cada ciudad para dilucidar tendencias y relaciones. Con este doble análisis, teórico y empírico, se encuentra que, los movimientos en las remuneraciones reales obedecen a consideraciones políticas, producto de los cambios en la productividad laboral, la tasa de ocupación y el nivel de concentración de las actividades económicas, lo que muestra que los mercados de trabajo urbanos en la región son heterogéneos.

Palabras clave: salarios, productividad laboral, Michal Kalecki, demanda efectiva y grado de monopolio.

Clasificación JEL: B10, B20, D42, E24, J01, J08, J31.

* Profesor-investigador en la Escuela Superior de Economía del Instituto Politécnico Nacional (IPN). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel 1. Director General de CFECapital. Correo electrónico <josearturo.ceron@gmail.com>.

Wage differences in Latin American cities: Bogotá, Buenos Aires, Mexico City and Santiago de Chile

Abstract

This paper has the objective to explore the wages performance in the cities of Bogota, Buenos Aires, Mexico City and Santiago, in the last ten years, and to identify what factors influence their variation, as well as what the wage differences in these cities and to what extent they can explain inequality patterns through changes in wages. To accomplish this purpose, it explores the main theories about wages, with emphasis on studies on effective demand in imperfect markets on Michal Kalecki's. Also, it uses statistical information from each city to describe trends and relationships. With this double analysis, theoretical and empirical, it is found that movements in real wages are due to political considerations, as a result of changes in labor productivity, the employment rate and the level of concentration of economic activities, which shows that urban labor markets in the region are heterogeneous.

Keywords: wages, labor productivity, Michal Kalecki, effective demand and degree of monopoly.

JEL classification: B10, B20, D42, E24, J01, J08, J31.

1. Introducción

Las evidencias indican que el modelo neoliberal implementado en la década de los ochenta dio apertura a la transformación de la estructura productiva de América Latina, sobre todo de los sectores manufacturero y financiero. Se dio un cambio en la orientación de la inversión hacia el capital especulativo, el cual no generó una expansión en el nivel de empleos y su objetivo fue únicamente obtener ganancias a corto plazo, se aumentó la exportación de productos cuyo contenido era cada vez más de mano de obra calificada, pero mal remunerada, se dio pie a la privatización y venta de las empresas paraestatales, y a la reducción de la inversión pública productiva y de infraestructura (Huerta, 2007; Ross, 2015; Moreno-Brid y Garry, 2015).

Las practicas neoliberales impuestas en América Latina no tienen como objetivo un crecimiento y/o desarrollo de la región, sólo se compite en el

mercado mundial elevando las exportaciones con un uso intensivo del trabajo y una menor remuneración al trabajador. En este sentido, este trabajo plantea la siguiente hipótesis: la productividad laboral es el principal factor de expansión o contracción de las economías de las ciudades de Bogotá, Buenos Aires, Ciudad de México (CDMX, en adelante) y Santiago de Chile,¹ en los últimos diez años, cuya tendencia repercute directamente en la estructura de los salarios reales y en el nivel de vida de los trabajadores. De lo anterior, se buscará una respuesta clara y objetiva a las siguientes preguntas: ¿Qué factores influyen en un incremento o disminución de los salarios en los mercados laborales de las cuatro ciudades de estudio? ¿El crecimiento continuo de la productividad laboral se traduce en mejoras salariales y en una mejor calidad de vida de los trabajadores y sus familias? ¿Por qué existen diferencias salariales entre estas ciudades? ¿De qué depende cuánto poder de compra tienen los trabajadores? ¿Son las variaciones de los salarios las determinantes de los cambios en los niveles de desigualdad?

El principal objetivo de este estudio es analizar el comportamiento de las remuneraciones en cuatro ciudades de América Latina: Bogotá, Buenos Aires, la Ciudad de México (CDMX) y Santiago de Chile, en la última década (2010-2020). El presente análisis busca demostrar que el salario se determina por decisiones de carácter político, pero con una justificación económica detrás.²

El análisis de los salarios en América Latina no es un tema nuevo, los estudios elaborados sobre el mismo parten de una comparación directa en cuanto al poder de compra que tienen las remuneraciones, convirtiendo la moneda local a dólares americanos y/o por el método de paridad del poder adquisitivo (Reyes, 2011; Galvis, 2014), otros lo hacen a partir de las líneas de pobreza de cada ciudad (Alaimo, 2017). Sin embargo, no se ocupan de estudiar las variables que determinan su comportamiento. Este trabajo pretende explicar con un fundamento teórico sólido y con la información recabada, los principales factores que generan los movimientos salariales en

¹ Los límites geográficos que se emplean para cada ciudad son los siguientes: Bogotá abarca las 20 localidades que conforman el Distrito Capital de Bogotá. Mientras que Buenos Aires, en todo el artículo se refiere a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), a menos que se indique lo contrario, la CABA está constituida por 15 comunas. La CDMX está integrada por 16 alcaldías, y finalmente Santiago hace alusión a la Región Metropolitana de Santiago, que contempla 52 comunas que incluye la provincia de Santiago, Chacabuco, Cordillera, Maipo, Melipilla y Talagante, en el caso de Santiago no es posible obtener los datos a nivel de ciudad, puesto que carecen de representatividad estadística, por ello se optó por toda la Región Metropolitana.

² Es decir, la clase gobernante recurre a planteamientos económicos para sustentar la decisión previa de aumento o disminución de las remuneraciones en términos reales, aunque la parte política sea la primera en ponderar.

estas ciudades, observando estadísticamente las relaciones y englobando los mercados de trabajo dentro del modelo kaleckiano de demanda efectiva.

Se entiende por salario o salario nominal, a la suma de dinero en la moneda de curso legal que recibe periódicamente un trabajador por parte de su empleador. El cual puede fijarse por unidad de tiempo, tareas realizadas, por comisión o cualquier otra forma acordada por las partes (BBVA, 2021). Por otro lado, el salario real es el verdadero poder adquisitivo o de compra que tiene un salario. El salario real se obtiene al descontar el efecto de la inflación (Banco de México, 2009) y se calcula dividiendo el salario nominal entre el índice nacional de precios al consumidor (BBVA, 2021).³ Actualmente, los salarios mínimos reales oscilan en alrededor de un tercio del nivel de principios de la década de los setenta, por lo que un trabajador que gana el salario mínimo en 2021, cuenta con un nivel de vida dos tercios por debajo del que tenía un empleado que ganaba el salario mínimo en 1969 (Ros, 2015).⁴

El proceso metodológico que se sigue en esta investigación, se constituye, en primer lugar, de una base teórica amplia, se contrastan los trabajos de Cantillón y Petty sobre salarios, se revisa a los economistas clásicos (Smith, Malthus, David Ricardo y Mill), neoclásicos (Marshall, Stanley, Menger y Walras), se estudian las ideas de Marx, Keynes y Kalecki, para finalmente dar paso a la escuela monetarista, la ofertista y a los teóricos de los salarios de eficiencia (Solow, Yellen y Stiglitz). En segundo lugar, se realiza un análisis descriptivo, se presentan indicadores que permitan inferir tendencias y relaciones, como: la productividad laboral, el precio de la canasta básica, el nivel de desempleo y subempleo, la inflación y los salarios. Se utilizan las estadísticas oficiales de cada ciudad; se presentan cuadros y gráficos, los cuales se obtienen de diferentes fuentes tanto nacionales como internacionales.⁵

³ “Historiadores y economistas han encontrado el análisis de los salarios reales importante, porque ellos son el principal determinante del nivel de vida de los asalariados. En una sociedad de asalariados, el incremento o la disminución en el salario real es el camino más directo para medir el crecimiento o el descenso del nivel de vida” (Bortz y Aguila, 2006: 113).

⁴ Los indicadores de remuneración del trabajo sugieren que, el que los trabajadores acepten condiciones laborales como la descrita arriba es mucho más común de lo esperado (Alaimo, 2017).

⁵ Principalmente, de los institutos de estadística de cada país: Instituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina (INDEC), Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (INE), Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE) e Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México (INEGI). También, se recurren a fuentes internacionales como: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

El trabajo se divide de la siguiente forma: se expone en primera instancia la metodología, posteriormente, un breve estudio de las ideas que a lo largo de la historia configuraron el pensamiento económico, político y cultural sobre el tema de los salarios. Después, se muestran los resultados, se hace uso de la estadística descriptiva para la recopilación, presentación y descripción de datos. Finalmente, con la base teórica y el análisis descriptivo, se plantea una discusión que permita dar respuesta a las interrogantes de esta investigación.

2. Marco Teórico

2.1. La teoría del salario de subsistencia de Cantillón y Petty

Richard Cantillón, en su obra “Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general” de 1755, señala que el trabajador promedio, no obtenía más que lo suficiente para su propia subsistencia y la de su familia. Este ensayo, fue el primer esbozo de la relación entre la población y los salarios: con salarios superiores al de subsistencia se producía un incremento continuo de la población y con salarios inferiores se creía que la población iría decreciendo progresivamente, ajustando el nivel salarial (Cantillón, 1950).⁶

Siguiendo las ideas de Cantillón y Petty, al día de hoy se puede hacer un pequeño cálculo de los salarios y los precios de las canastas básicas de algunos países de América Latina (qué porcentaje de la canasta se compra con un salario). La estimación nos indica la cobertura que tiene el salario en su escala mínima: para México es del 80%, 110% en Uruguay, 60% en Argentina, 220% en Brasil y 181% en Chile (Admin, 2018). Hay países en la región que trabajan bajo la idea de subsistencia y otros que mantienen sus salarios con un amplio margen de poder compra (Alaimo, 2017).

2.2. La división del trabajo, la productividad y los salarios en la teoría de Adam Smith

La tendencia de los salarios hacia su valor de subsistencia no se daba de modo automático como consideraron Cantillón y Petty. Para Smith, el trabajo se relacionaba con su teoría de precios. Al igual que cualquier mercancía,

⁶ William Petty, indicó que era necesario que los obreros trabajaran más y gastaran menos, ya que de esa forma sería posible lograr un mayor beneficio para los patrones (Galvis, 2014). Estas serían históricamente las primeras ideas del salario en un sentido de explotación y subsistencia de la clase trabajadora.

el trabajo tenía un precio, que dependía de las condiciones de la oferta y la demanda. El estudio de Smith, incluye un modelo de economía dinámica que se daba según el ritmo de la acumulación de capital y del crecimiento de la demanda de mano de obra: una economía en expansión, una en decadencia y otra estacionaria (Smith, 1983).

En una economía en expansión, al aumentar el capital y las inversiones, la demanda de asalariados crece. Sin embargo, los salarios no aumentan a menos que la economía (país o región) en cuestión sea lo suficientemente rica; es decir, que su incremento de riqueza sea dinámico.⁷ En una economía estacionaria, aunque la riqueza de ese país o región sea grande, no se encuentran salarios altos, esto porque los fondos salariales se mantienen igual, sin movimiento, algunos trabajadores son suficientes para cubrir el trabajo, por lo que no hay escasez de mano de obra y los patrones no están en la necesidad de competir entre ellos para obtener trabajadores.⁸

El salario de subsistencia sólo se da en el caso de que la economía haya llegado al estado estacionario referido; en cambio, en las economías en expansión, los salarios están por encima del nivel de subsistencia.⁹ Por lo anterior, se puede hacer el siguiente planteamiento: ¿cuáles son los factores que hacen que una economía esté en expansión y eleve los salarios? La respuesta de Smith a ello fue, la división del trabajo y la organización en cada una de las actividades laborales, ya que ello conduce a un incremento proporcional en la capacidad productiva del trabajo (Smith, 1983).¹⁰

⁷ Caso contrario para una economía en decadencia, si los fondos destinados al pago de salarios disminuyen, la demanda de trabajadores baja, por lo que en el mercado se presenta una saturación de trabajadores; la competencia es tan grande que los salarios se presionan y son reducidos a la mínima y escasa subsistencia del trabajador (Smith, 1983).

⁸ Bajo este escenario los trabajadores exceden las oportunidades de empleo en el mercado, por lo que compiten constantemente entre sí para obtener un trabajo. Para que los salarios se mantengan en el nivel de subsistencia, el modelo de Smith propone un exceso continuo de oferta de trabajadores; es decir, un cierto margen de desempleo (Smith, 1983).

⁹ El nivel de subsistencia que enuncia Adam Smith, va en el mismo sentido que los salarios mínimos actuales, los cuales se definen como: "La suma mínima que deberá pagarse al trabajador por el trabajo o servicios prestados dentro de un lapso determinado, bajo cualquier forma que sea calculado, por hora o por rendimientos, que no puede ser disminuida, ni por acuerdo individual ni colectivo, que está garantizada por la ley y puede fijarse para cubrir las necesidades mínimas del trabajador y su familia, teniendo en consideración las condiciones económicas y sociales de los países" (OIT, 1992: 14). Smith afirmaba que, si los salarios tienden a caer en términos reales, los trabajadores se trasladan a otras regiones o países donde se les pague mejor, de forma que el precio del trabajador se mantiene estable (OIT, 1992). Esto mejora la distribución territorial de los trabajadores y los salarios se mantienen bajos.

¹⁰ Si una sola persona se encarga de realizar todo el proceso de elaboración de un producto es menos productivo en comparación si se divide el proceso en varias fases en el que cada empleado se especializa en realizar cierta actividad, dando como resultado que se incremente la cantidad producida. Sin embargo, esos aumentos de productividad no garantizan un crecimiento proporcional de los salarios (Munguía, 2014).

2.3. *Malthus: la población y los salarios*

Si a la población humana se le permite crecer sin ningún tipo de obstáculos, ésta lo hace en progresión geométrica; es decir, en una tendencia continua; pero los medios de subsistencia (alimentos) sólo crecen en progresión aritmética, en el mejor de los casos, ya que se obtienen de recursos naturales limitados (dado que no toda la tierra es apta para la agricultura y la ganadería). Por lo que el aumento de la población supera en algún momento al crecimiento de los alimentos (Ekelund y Hébert, 2005). El salario dentro del pensamiento malthusiano, explica que los trabajadores son los responsables del valor de sus salarios, y que estos no pueden dejar el destino de su reproducción al aumento de los ingresos vía el capital o la expansión productiva (como señalaba Smith), sino que su destino está en sus manos, lo cual se logra limitando el aumento de su propia clase social, evitando el matrimonio y controlando el nacimiento de hijos (Galvis, 2014).

2.4. *El precio natural del trabajo de David Ricardo*

En su obra, “Principios de Economía Política y Tributación”, Ricardo (1959: 71) expone en el capítulo V la siguiente afirmación sobre los salarios: “La mano de obra, al igual que las demás cosas que se compran y se venden, y que pueden aumentar o disminuir en cantidad, tiene su precio natural y su precio de mercado. El precio natural de la mano de obra es el precio necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución”.

Ricardo, estudia al trabajo como la base del valor de los bienes producidos. Él, indica, que los productos determinan su precio dependiendo de la cantidad necesaria de trabajo que se invierte en su producción. En cuanto a la relación de los patrones con los trabajadores, distingue dos tipos de precios: el precio de mercado, que es el que realmente se paga por la mano de obra (salario nominal), y el precio natural, que es el que el trabajador utiliza para subsistir (salario real), lo que le permite forjar una familia (Ricardo, 1959).¹¹ Cuando el precio de mercado de la mano de obra excede su precio natural señala, “la condición del trabajador es floreciente y dichosa, y puede disponer en mayor proporción de los productos esenciales” (Ricardo, 1959: 80); sin embargo, cuando los salarios elevados estimulan el crecimiento de la población (misma idea que Malthus) y crece el número de trabajadores,

¹¹ En Ricardo se encuentra al igual que en Smith un planteamiento dinámico del mercado laboral (Ekelund y Hébert, 2005).

los salarios caen nuevamente hasta su precio natural y, a veces, se sitúan a un nivel todavía inferior.¹²

2.5. La teoría del fondo de salarios

Esta teoría señala la precariedad en los ingresos de los trabajadores, así como una total unilateralidad en la fijación de los salarios por parte del empleador. Se plantea que en todo un país o región y en el corto plazo, existe una cantidad limitada para el pago de los trabajadores (fondo de salarios), y esta suma monetaria no puede aumentar. Si los salarios se incrementan, es por un aumento del capital o por la disminución del número de trabajadores (Mill, 1951).

Esta teoría no admite otras variables, tales como: el precio de los alimentos (Ricardo); o el incremento de la capacidad productiva y la generación de riqueza (Smith). La única posibilidad de aceptar una variación de los salarios, se debe al aumento del capital (en el fondo de salarios) por parte de los patrones, o a la disminución de la población de la clase trabajadora (Galvis, 2014).¹³

2.6. El precio de la fuerza de trabajo y el poder de compra en una economía capitalista

Lo que determina el valor de una mercancía (incluidos los trabajadores) es la cantidad de trabajo socialmente necesario para su producción. La economía política clásica no explicó cómo se determina el precio del trabajo (Dobb, 1965). Para los clásicos (Smith, Ricardo, Malthus y Mill) bastó con que se retribuyera el valor invertido (el costo de la mano de obra) y eso se lograba cuando las mercancías entraban en el juego de la oferta y la demanda.¹⁴

¹² En esa dinámica, cualquier incremento del capital y las inversiones, provoca que los salarios aumenten; pero Ricardo señala que la permanencia de ese aumento depende de si aumenta también el precio natural de aquellos productos en los que los trabajadores gastan sus salarios (Ricardo, 1959). Por lo tanto, el precio natural (salario real) de la mano de obra depende exclusivamente del movimiento en los precios de esos bienes (Galvis, 2014), es decir, del precio de la canasta básica.

¹³ Stuart Mill siguiendo a Malthus, asegura que los salarios de los trabajadores mejoran cuando se controla el crecimiento demográfico. Teniendo en cuenta que el fondo de salarios es una cantidad fija, cuanto menor sea la oferta de trabajo, más altos serán los salarios (Mill, 1951).

¹⁴ Como señala Marx, estos estudios solo explican eso, los cambios de los precios del mercado por encima o por debajo de una determinada magnitud (Marx, 2012).

En la explicación de cómo el valor o precio de trabajo se convierte en salario, Marx se basa en la relación del trabajador con el patrón y denuncia una apropiación del capitalista sobre el trabajo del obrero, retribuyéndole tan solo una parte, a lo que Marx llama plusvalor: “El valor del trabajo es una expresión impropia para designar el valor de la fuerza de trabajo, se desprende por sí mismo que el valor del trabajo tiene que ser siempre más reducido que su producto de valor, pues el capitalista hace que la fuerza de trabajo funcione siempre más tiempo del necesario para reproducir su propio valor” (Marx, 2012: 452).¹⁵

2.7. Michal Kalecki: la determinación política de los salarios reales

A partir de lo expuesto por Marx sobre la producción y la realización del excedente en una economía capitalista, Kalecki añade al análisis la estructura de los mercados como determinante de los niveles de actividad económica y empleo, siendo el poder de consumo de la sociedad y la inversión capitalista los elementos principales de su estudio.

El grado de monopolio y el grado de utilización son los conceptos que explican las relaciones económicas y políticas de la sociedad capitalista. El grado de monopolio es el sobreprecio que pagan los consumidores por los bienes y servicios en el mercado, y el grado de utilización es el equipo de capital (maquinaria, instalaciones, infraestructura) ocupado para la generación de esos productos (Kalecki, 1977). Una de las características del capitalismo es el desempleo, el cual se determina por el nivel de utilización del equipo de capital, lo que a su vez impacta en la productividad total de la economía. Aumentos en la productividad reducen el empleo y a su vez dan las condiciones para reducir los salarios nominales y en el mismo sentido los salarios reales.

¹⁵ Un ejemplo aclara el planteamiento de Marx. En una jornada laboral que dura ocho horas el trabajador obtiene un salario de 141 pesos. Sin embargo, para producir el valor de los 141 pesos son suficientes solo cuatro horas de trabajo. Entonces, realmente el precio del trabajo debe ser de 282 pesos por las ocho horas, y no 141. Es así como el trabajador regala cuatro horas de trabajo que no le es retribuido por el patrón. Marx termina concluyendo que, la forma del salario borra toda huella de la división de la jornada laboral en trabajo necesario y trabajo excedente, en trabajo pagado y trabajo no pagado (Marx, 2012). De lo anterior, se desprende que, los 141 pesos deben ser los suficientes para que el trabajador pueda comprar los bienes y servicios básicos y tenga las condiciones necesarias para presentarse al siguiente día a trabajar, esto es lo que al final determina el precio del trabajo. Bajo este análisis, son los patrones quienes deciden el salario de los trabajadores. Marx lo evidencia, pero otros autores lo disfrazan, y esto lo hacen con base a diversos factores económicos y políticos. Porque, tener trabajadores asalariados garantiza para los capitalistas una generación de riqueza que no es pagada (Kalecki, 1977 y Marx, 2012). “Las condiciones de la explotación directa y aquella de su realización no son idénticas. Ellas divergen no solo en el espacio y en el tiempo, sino también lógicamente. Las primeras están limitadas solamente por el poder productivo de la sociedad. Las segundas, por la relación de la proporcionalidad entre las diversas ramas de la producción y por el poder de consumo de la sociedad” (Marx, 1959: 243).

Por lo que, a cierto nivel de salario real y adquiriendo bienes y servicios en los mercados con estructura monopólica (u oligopólica), le permite a la clase capitalista absorber a través de los precios el poder de consumo de los trabajadores.¹⁶

Sin embargo, dado que en el mercado se produce con cierto nivel de utilización de capital, se da la posibilidad de lograr incrementos en los salarios reales, la productividad, el empleo y en la tasa del PIB. La fórmula es simple y va en sentido inverso a lo expuesto por las teorías neoclásicas: un mayor nivel de salario real eleva el poder de compra si los precios de los bienes y servicios se mantienen estables, lo que aumenta la demanda efectiva. Ese mayor consumo lleva a las empresas a utilizar la capacidad instalada que se mantiene ociosa, reduciendo la tasa de desempleo. Así, la producción aumenta continuamente creando la expectativa de un mercado en expansión, por lo que nuevas inversiones de capital elevan a mediano plazo la productividad laboral.¹⁷

2.8. La productividad y los salarios

A los economistas neoclásicos (Marshall, Stanley, Menger, Walras) no les preocupó el origen de la riqueza tal y como la expuso Marx, simplemente porque aseguraban que ésta se debía al grado de inteligencia y talento propio. La fuente de valor y, por lo tanto, la nueva riqueza creada en una economía no estaba únicamente en el trabajo, sino en todos los factores de la producción: en la tierra, el trabajo y el capital.¹⁸

En ese sentido, los trabajadores han de recibir un salario que sea igual a la productividad de su trabajo, y el capitalista obtiene un ingreso o beneficio igual a la productividad de su capital invertido. Bajo esta idea, la productividad aumenta cuando se incorporan al proceso productivo nuevas máquinas, mejor tecnología o cuando se usa una organización más eficiente y cuando los empleados trabajan más.

¹⁶ De lo anterior se pueden extraer dos ideas: el salario real y las participaciones relativas del salario en los ingresos de la clase trabajadora dependen de la fijación de precios de las empresas y, el porcentaje de los beneficios (o ganancias) depende de esa misma decisión. De esta forma, es la clase capitalista quien determina la producción y la distribución de la riqueza en la economía, sus decisiones de precios y de inversión tienen un sentido político en primera instancia y económico como justificación al control que ejerce sobre el mercado.

¹⁷ Queda claro que son las decisiones de los capitalistas las que determinan el nivel de vida de los trabajadores y la clase a la que pertenecen, sobre todo cuando la estructura de mercado es totalmente monopólica, lo que les da no sólo poder económico sino político en todas sus dimensiones.

¹⁸ Sus propietarios (terratenientes, trabajadores y capitalistas) participaban en la repartición del nuevo ingreso generado proporcionalmente por la productividad del factor que aportaron en el proceso (Ekelund y Hébert, 2005).

2.9. La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero

En esta obra, Keynes, contradice el postulado clásico de que la oferta crea su propia demanda (Dobb, 1965) y afirma que, la demanda efectiva depende del ingreso de los trabajadores. Si los trabajadores tienen salarios bajos, su poder de compra es mínimo. De esta forma, las empresas tienen una sobreproducción, dado que no hay quien adquiera esos productos. Y al igual que Kalecki (en 1933), Keynes (en 1935) señala que las empresas no utilizan toda su capacidad productiva (tienen maquinaria ociosa), lo que genera desempleo. Y, por si fuera poco, ahorrar conduce a una acumulación de recursos, y si los consumidores gastan menos, se reduce el ingreso de los demás agentes en esa economía, por lo que, la riqueza de la sociedad disminuye (Kalecki, 1977 y Keynes, 2003).

El modelo de Keynes para una economía como la descrita era incentivar el gasto y reducir el ahorro lo más posible, el objetivo era no tener dinero ocioso. El Estado tendría la función de promover el gasto y los flujos de dinero por medio de créditos para nuevos ciclos productivos (Keynes, 2003). La teoría general de Keynes sólo analiza las variaciones de los salarios nominales, ya que este enfoque encuadra en su modelo de inflación (aumento general de precios) y no así en la determinación de los salarios reales. Lo fundamental de los planteamientos keynesianos es asegurar más ganancias para los capitalistas, ya que al haber más dinero circulando, la productividad del capital (inversiones) es mayor (Galvis, 2014).

2.10. La productividad marginal y los salarios nominales

Esta teoría, de la escuela neoclásica, propone que los patrones contratan trabajadores adicionales mientras el valor de la producción del último trabajador contratado supere o equivalga al salario nominal que este percibe. Más si contrata a otro trabajador, el salario a pagar es mayor que el valor de la producción de ese mismo trabajador (OIT, 1992 y Roberts, 1957).

La producción adicional obtenida por los primeros trabajadores contratados decrece hasta que el empresario ya no tiene interés en contratar más trabajadores, a menos de que disminuya su salario nominal. La única forma de obtener un empleo es con un salario bajo, y dadas las condiciones del mercado laboral antes descritas (desempleo) muchos trabajadores lo aceptan, con el fin de estar ocupados y generando un ingreso para ellos y sus familias. Sin embargo, muchos de los empleadores únicamente contratan más trabajadores mientras el valor de su producción iguala por lo menos a sus salarios (Dobb, 1965 y Galvis, 2014). En este esquema de salarios, las

empresas pagan un salario igual al producto marginal del trabajo (una unidad de producto adicional a lo ya producido), por lo que, si un trabajador aumenta su producción (producto marginal) la empresa paga un salario igual a este nuevo producto generado. Lo que se traduce en, si un trabajador pretende acceder a salarios nominales más altos, únicamente lo puede hacer siendo más productivo.

2.11. La negociación colectiva, los sindicatos y los salarios reales

El juego de fuerzas entre los trabajadores y los patrones más que un tema económico es un tema político (Roberts, 1957) y de clases sociales (Marx, 2012), que determina el nivel de vida de ambos (Katz, 1986). En esta teoría se afirma que hay un límite superior y un límite inferior para las tasas de salarios y éstas son determinadas por la necesidad con que los empleadores necesiten trabajadores, y estos a su vez requieran empleo. Es evidente que los trabajadores que actúan colectivamente dejan de competir entre sí, lo que les permite estar en mejor posición frente a la fijación de sus salarios.¹⁹ La negociación colectiva describe el proceso de determinación salarial cuando los empresarios y los trabajadores actúan en conjunto y ambas partes poseen cierto poder para decidir sobre los salarios nominales y reales. El nivel salarial acordado depende de la negociación entre cada una de las asociaciones empresariales y las sindicales.

2.12. El monetarismo: la productividad, los salarios nominales y la inflación

En esta teoría, la velocidad a la que circula el dinero y la riqueza de una economía son valores constantes. Además, se señala que existe una relación directa entre la cantidad de dinero y el nivel de precios.²⁰ “Una cuestión que flota incómodamente entre la teoría de los precios y la teoría monetaria es la relación del salario y las fluctuaciones que se registran en el nivel global del empleo y el desempleo. Si los salarios vienen determinados por la interacción

¹⁹ Pero al existir una desorganización de los trabajadores, los empresarios imponen su voluntad sobre la fijación del precio de su mano de obra y sus capacidades. Las tasas fijadas entre estos límites dependen del poder de negociación de ambas partes (Dobb, 1965 y Kalecki, 1977).

²⁰ Por ejemplo, si se produce un incremento de la oferta monetaria, también suben los precios y la producción, por el contrario, si la oferta de dinero disminuye, los niveles de precios lo hacen en el mismo sentido, por lo que la única forma de crecer de una economía es vía los incrementos de la productividad. El punto principal de la teoría monetarista indica que, la inflación es un fenómeno que depende de la cantidad de dinero en circulación no correspondida con producción (Friedman, 1993).

de la oferta y la demanda ¿Cómo puede existir desempleo? ¿Cómo varían los salarios hasta que se llega a la igualdad de la oferta y la demanda en el mercado laboral?” (Galvis, 2014: 78).

Las respuestas a esas preguntas en la visión monetarista surgen nuevamente de las ideas de los economistas clásicos, quienes señalan que, los mercados tienden a un “equilibrio natural” con ocupación plena, el cual se guía por la “mano invisible” (Smith, 1983) de un individualismo utilitarista y egoísta (Ekelund y Hébert, 2005) pero “socialmente benefactor” (Dobb, 1965). De esa forma, los salarios nominales y los precios son flexibles y se ajustan automática e instantáneamente en todos los mercados (Friedman, 1991).²¹

Bajo este esquema de inflación, productividad y salarios, la escuela monetarista propone la siguiente fórmula (variables medidas en incrementos porcentuales en el mismo periodo de tiempo):

$$\text{Inflación} = \text{Salarios} - \text{Productividad} \quad (1)$$

Si la inflación es nula o igual a cero, entonces los salarios se deben incrementar al mismo ritmo que la productividad. Por ejemplo, si la productividad crece 4%, para mantener la ecuación en cero, el salario debe aumentar también en 4%, esto porque cada trabajador produce 4% más; pero si los salarios crecen 5% y la productividad sólo lo hace en 2%, entonces este cálculo indica que la inflación corresponde al 3%.²²

La ecuación anterior es tema de amplio debate en América Latina, dadas las políticas implementadas en los países que la integran en las últimas tres décadas (Valle, 2003 y Huerta, 2007). Para el caso de México, Moreno-Brid y Garry (2015) señalan que en el período comprendido entre los años 1991 y 2013, la productividad aumentó en 4.5% y los salarios reales disminuyeron en 30% (no así los salarios nominales, que crecían algunos puntos por debajo de la inflación); así, los trabajadores no sólo podían comprar 30% menos con su salario, sino que, además, debido al aumento en la productividad, perdieron nivel de vida a favor de los empresarios. Situación contraria fue la de Brasil, que entre 1993 y 2011, por cada punto porcentual en que aumentó la productividad, los salarios reales crecieron en 1.4% (IBGE, 2021). Esto fue posible, gracias a un factor político: el establecimiento del salario mínimo brasileño, a partir no sólo de las metas inflacionarias, sino de la distribución del excedente en productividad, y de un nuevo pacto social, en

²¹ La escuela monetarista no observó, o no quiso ver, que la reducción de los salarios era un arma de dos filos, ya que, al disminuir los costos de producción, al mismo tiempo también se reducían los ingresos y los gastos de los asalariados (la demanda efectiva) (Galvis, 2014).

²² La demanda efectiva adicional del 5% (de los salarios) no correspondida por un crecimiento de la productividad, presiona los precios del mercado de bienes y servicios al alza.

donde los empresarios cedieron la mitad de los aumentos en productividad para financiar el crecimiento de los salarios (Reyes, 2011).²³ Los monetaristas consideran que los salarios mínimos tienen el efecto de agregar rigideces a los mercados de trabajo, e incluso reducir los niveles de empleo (OCDE, 1998 y Alaimo, 2017), por lo que proponen la desregulación de los mismos (Weller, 2007).

2.13 La teoría ofertista y la baja de los salarios

Los economistas “ofertistas” encabezados por Laffer en el mismo sentido que los monetaristas, recomiendan implementar políticas que permitan aumentar la oferta de bienes y servicios en los mercados sin aumentar la oferta de dinero, proponen para ello: rebajar los precios de las materias primas y los salarios, estimular los avances tecnológicos, subsidiar a los grandes empresarios, reducir los impuestos a los productores y desregular los mercados (Fraschina, 2010).²⁴

2.14. Los salarios de eficiencia

Los salarios de eficiencia son una propuesta de Solow (en 1979), Yellen (en 1984) y Stiglitz (en 1986). Este modelo salarial busca una manera de incentivar a los trabajadores a que aumenten su productividad por medio del aumento de los salarios (reales). Al pagar salarios por encima de los que otorga el mercado, este incremento no sólo trae consigo mayores costos para la empresa, sino también, mayores beneficios que ven reflejados en los aumentos proporcionales de la productividad (Romer, 2006 y Katz, 1986). Las cuatro ideas básicas integran los aspectos positivos para la implementación de los salarios de eficiencia (Weller, 2007) son las siguientes:

1. Al pagar salarios de eficiencia, las empresas reducen los incentivos que el trabajador puede tener para eludir sus responsabilidades por las que fue

²³ Otros actores económicos que Friedman y los demás monetaristas criticaron fueron los sindicatos, los consideraron como organizaciones que “cumplen un papel muy importante en la estructura de la fuerza laboral y en la estructura de los salarios”. Señalaron que, “si aumenta el nivel de salarios de sus miembros, eso reduciría el empleo en su sector” (Friedman, 1993: 99). Más explícitamente, Friedman (1983: 324) comentó: “Los beneficios que los sindicatos poderosos obtienen para sus miembros, se consiguen principalmente a expensas de otros trabajadores”.

²⁴ Estas recetas fueron las implementadas en América Latina en las décadas de los ochenta y los noventa, mismas que en el discurso político se les conoce como “políticas neoliberales o del Consenso de Washington” (Huerta, 2007).

contratado, ya que la detección de este tipo de comportamiento implica para el trabajador perder su puesto de trabajo y con ello su salario, el cual está por encima del que se paga en el mercado.

2. Se disminuye la rotación laboral al pagar salarios más altos. El argumento es que los costos de rotación laboral (capacitación del nuevo personal, tiempo de aprendizaje del trabajador, etc.) que implican las renunciaciones, son más altos de lo que puede ser el asumir un incremento salarial.
3. Al utilizar salarios de eficiencia las empresas del sector formal (aquellas que cumplen con la normativa laboral) contrarrestan la potencial atracción que ejerce el sector informal (donde no hay contribuciones a la seguridad social y no existen indemnizaciones por despido) sobre muchos trabajadores.
4. Existe la expectativa por parte de las empresas de pagar un salario más alto con el fin de eliminar los incentivos para que sus trabajadores lleven a cabo acciones colectivas en contra de la firma.

3. Metodología y fuentes de información

En primer lugar, se realiza una revisión general de las teorías económicas sobre el salario, para entender el móvil en el cual se adhieren las decisiones políticas. El inicio de esta exploración se remite a los esbozos sobre el salario de Cantillón y Petty, y concluye con los planteamientos heterodoxos de Michal Kalecki. Los economistas clásicos plantearon las bases que explicaban la productividad laboral y los salarios, Marx analizó el excedente del incremento de la productividad, y señaló que éste dependía del desarrollo de las fuerzas productivas. La teoría neoclásica consideró que el trabajo no era el único generador de riqueza, sino también la tierra y el capital, esta aseveración parte de un supuesto básico, el cual afirma que la mejora en los salarios se determina por un ascenso en la productividad para no presionar los precios.²⁵

En segundo lugar, este estudio se enmarca en una demostración totalmente descriptiva; es decir, se utilizan datos de diversas encuestas para encontrar tendencias y relaciones que nos permitan responder a las interrogantes planteadas. En el cuadro 1 se señalan las fuentes de información por ciudad que se utilizan en esta investigación.

Finalmente, se hace uso de cifras reportadas por los Ministerios de Economía y Finanzas de cada ciudad, y del Sistema de cuentas nacionales

²⁵ Keynes desarrolló la teoría de la demanda efectiva y Kalecki elaboró un modelo que sintetizaba los aspectos políticos y económicos para determinar las remuneraciones reales y el nivel de producción.

de cada país, también se utilizaron datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Cuadro 1
Fuentes de información por ciudades en América Latina

Ciudad	Institución	Encuesta	Periodo
Bogotá	Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)	Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH)	2010 a 2021, se utilizaron las bases correspondientes al mes de marzo.
Buenos Aires	Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)	Encuesta Permanente de Hogares (EPH)	2016 a 2021, primer trimestre. Para el caso de 2016 se utilizó el segundo trimestre, por ser éste el disponible.*
CDMX	Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)	Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)	2010 a 2021, primer trimestre. Para 2021 se utilizó la ENOE Nueva edición (ENOEN).
		Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH)	2016, 2018 y 2020, anual.
Santiago	Instituto Nacional de Estadísticas (INE)	Encuesta Nacional de Empleo (ENE)	2010 a 2021, primer trimestre.
		Encuesta Suplementaria de Ingresos (ESI)	2010 a 2020, anual.

*El Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República de Argentina (INDEC, 2016) señala que la información recabada de 2007 a 2015 carece de validez estadística; es por esta razón que sólo se considera del 2016 en adelante.

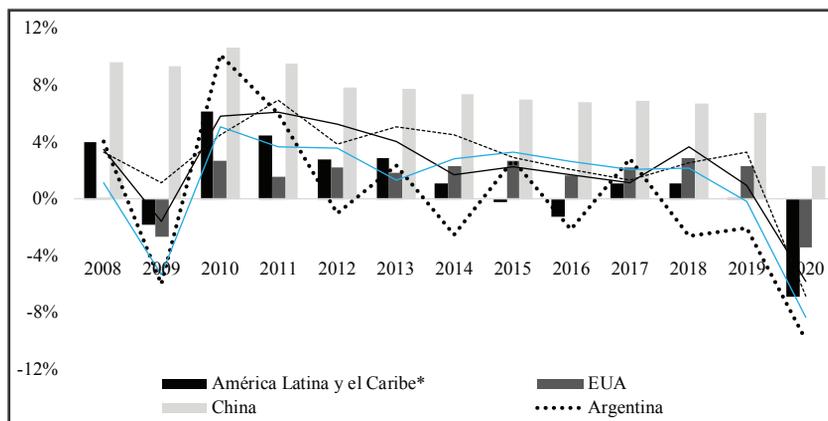
Fuente: elaboración propia.

3. Resultados

En 1991, el 13.6% de las exportaciones de Argentina tenían como destino los Estados Unidos, en 2010, las mismas sólo sumaron 7%. En el mismo periodo, Chile pasó del 21% a menos del 12%, respectivamente. Colombia, del 48 al 51%; y México, rondó sus exportaciones en torno al 83% al vecino del norte. En ese mismo lapso, China aumentó su importancia como destino comercial de las exportaciones de América Latina, desplazando a los países europeos. Las exportaciones argentinas pasaron del 2.7 al 11.1%, las chilenas del 11.4 al 28.3%, Colombia pasó del 0.3 al 5.9%, y las exportaciones mexicanas de ser casi nulas crecieron al 1.5% (Winkelried y Saldarriaga,

2013). Esta dirección del comercio regional muestra la sincronización del ritmo de crecimiento económico entre los cuatro países seleccionados en este trabajo y las dos principales economías del planeta, véase la gráfica 1.

Gráfica 1
Producto Interno Bruto (variación porcentual real anual), 2008-2020



*América Latina y el Caribe incluye los siguientes países: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Las variaciones en el crecimiento de las dos potencias económicas mundiales tienen efectos directos e indirectos en la región. En el caso argentino, al reducirse el ritmo de crecimiento chino la tasa del PIB decrece en más de dos puntos porcentuales, esto derivado de que Argentina depende directamente de su comercio agrícola (soya principalmente) con el gigante asiático, e indirectamente del comercio en general con Brasil que a su vez depende de China (Salazar, 2017). En el caso de Chile, China es su principal socio comercial.²⁶

En el escenario económico mundial, los países de América Latina siguen siendo simples espectadores (Winkelried y Saldarriaga, 2013) del ciclo económico de las principales economías. Por lo que sus niveles de producción, empleo, inflación y salarios, se ven fuertemente influenciados del ritmo

²⁶ México es excesivamente dependiente de los cambios en el nivel de producción de los Estados Unidos, algo similar pasa con Colombia (Huerta, 2007 y Alaimo, 2017).

de crecimiento de estas dos potencias. El análisis de la relación entre el PIB y el nivel de empleo genera debates teóricos interesantes que han permitido modelar los efectos entre estas variables.²⁷ Los dos puntos de análisis de la gráfica 1 se explica de la siguiente manera:

- Análisis del lado de la demanda de fuerza de trabajo: considerando una ecuación, donde el empleo está en función del PIB, se determinó que una variación del 1% en el PIB provoca que el empleo aumente en 0.32%.
- Análisis del lado de la oferta y la producción interna: partiendo de la ecuación, donde el PIB está en función de la productividad del trabajo y del nivel de empleo; se obtiene como resultado que una variación del 1% en la productividad hace que el PIB se incremente en 0.66%, mientras que un cambio del 1% en el empleo ocasiona que el PIB aumente en 0.33%.

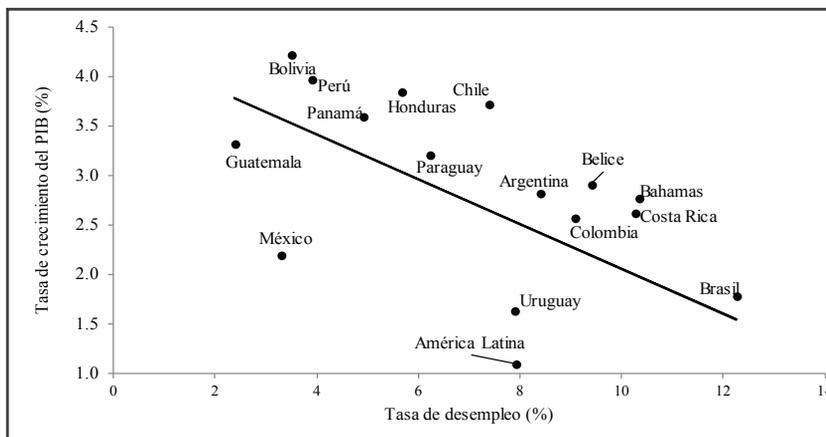
En los países de América Latina y otros subdesarrollados a nivel global el impacto de esta relación es menor y muy cambiante, derivado de la inestabilidad de sus mercados internos y cuestiones comerciales y políticas (Alaimo, 2017).²⁸

En la gráfica 2, se observa una relación inversa entre la tasa de crecimiento del PIB y la tasa de desempleo, y tal y como se indicaba arriba, las variaciones son en distinta intensidad, considerando que la productividad también es distinta en cada nación. Países como Chile y Colombia, sustentan su ritmo de crecimiento económico en la productividad y no en un mayor nivel de empleo. Chile, creció 3.7% en 2018, lo que ubicó su tasa de desempleo en 7.4%, 0.4 puntos más respecto al 2017. Colombia, en 2018 tuvo un crecimiento de 2.6%, y su tasa de desempleo en 9.1%, y al igual que Chile, el nivel de desocupados fue mayor en 0.3 puntos porcentuales, comparado con 2017. En lo que respecta a México, creció en 2.2% en 2018, pero sólo pudo reducir la tasa de desempleo en 0.1 puntos porcentuales y ubicarla en 3.3%. Argentina decreció 2.6%, lo que llevó a que la tasa de desempleo se disparará a 9.2%.

²⁷ Un estudio de la OIT señala la correlación existente entre la elasticidad del empleo y el crecimiento económico, y entre el incremento del PIB para detener el desempleo (De la Dehesa, 2013).

²⁸ Smith (1983) señalaba que las condiciones necesarias para llevar los salarios a la baja y otorgar mayores ganancias a los capitalistas era mediante la generación de una tasa de desempleo en aumento y, que los incrementos en la productividad derivados de la división social del trabajo, junto a las nuevas inversiones, darían una economía en expansión. Es en una coyuntura similar a la descrita en la que operan las economías de América Latina, en donde pese a la expansión del PIB, los impactos en el empleo y los salarios son marginales, dado que la productividad es el principal factor de crecimiento.

Gráfica 2
Relación entre el crecimiento y el desempleo en países
de América Latina, 2018



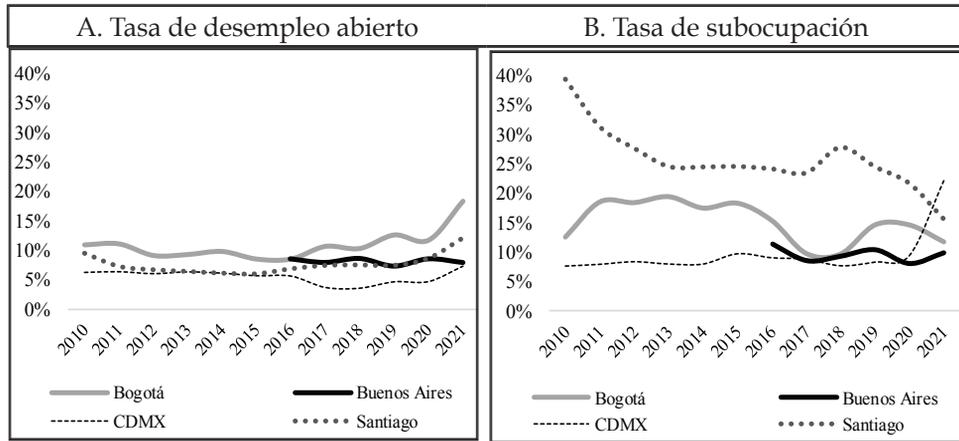
Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL.

Para una explicación sencilla de las siguientes exposiciones gráficas, se deben analizar los mercados de trabajo urbano en contextos de desaceleración y expansión económica (observando las tendencias de cada ciudad), los cuales, tienen efectos directos en cuatro vertientes (Galvis, 2014):

1. La tasa de desempleo cambia como consecuencia de la variación en el nivel de actividad económica.
2. La tasa de subempleo varía como producto de los cambios en la tasa de desempleo.
3. Los niveles de subempleo invisible (aquel que opera en la informalidad) tienen cambios debido a las actividades de baja productividad.
4. Se registran fluctuaciones en los salarios reales distintas en cada sector.

En la gráfica 3, se puede comparar el panel A y el B que explica que en general, las tasas de subocupación suelen ser mayores a las tasas de desempleo debido a que en momentos de contracción del mercado, los trabajos formales de menor productividad tienden a desemplear a su fuerza de trabajo, y ello incrementa la subocupación. También, se destaca en el panel A que la tasa de desempleo abierto de la Ciudad de México es de las menores con respecto a las demás ciudades de América Latina, no obstante, cuando se añade el desempleo oculto, aumenta en promedio 11 puntos porcentuales. Es decir, si se suma el desempleo oculto la estadística de desocupación suele ser mayor, lo mismo ocurre con Santiago, su tasa de desempleo abierto es de 12% para el 2021, pero sumando el desempleo oculto, esta tasa se eleva al 20%.

Gráfica 3
Tasa de desempleo abierto y de subocupación, 2010-2020



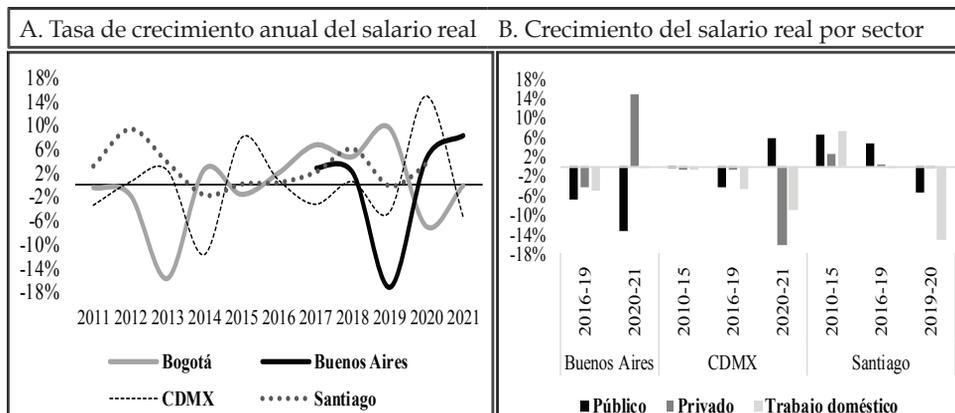
Nota: las cifras de 2020 para Bogotá se obtuvieron del Observatorio de Desarrollo Económico (2020). Para el indicador de subocupación se repitió la cifra de 2019, dado que no se cuenta con el reactivo, debido al cambio en el operativo de recolección de la GEIH por la pandemia del COVID-19.

Fuente: elaboración propia con datos de las encuestas de empleo y hogares de cada país. Argentina: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Encuesta Permanente de Hogares (EPH) 2016 a 2021, primer trimestre. Para el caso de 2016 se utilizó el segundo trimestre. Chile: Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2010 a 2021, primer trimestre. Colombia: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) 2010 a 2021, marzo. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2010 a 2020, primer trimestre. Para el caso de 2021 la información se generó con la ENOE Nueva edición (ENOEN).

Tres de las cuatro ciudades presentan una desaceleración en sus salarios reales: Buenos Aires de 2016 a 2021 muestra una caída en su salario real de -0.3%, Bogotá y la Ciudad de México en el período de 2011 a 2021 tienen una disminución de -0.3% y -0.1%, respectivamente. Santiago es la única que obtiene una tendencia positiva de 2011 a 2020 de 2.6% (véase panel A de la gráfica 4). Las tasas de crecimiento de los salarios reales muestran cambios muy acentuados de un año a otro, sólo Santiago reportó un comportamiento más estable, situación que coincide con el nivel de empleo de la ciudad y la reducción de la subocupación. En el panel B de la gráfica 4, se observa que, en promedio, el salario en el sector público es un 28% mayor que en el sector privado, y con respecto al trabajo doméstico llega a ser del 200%.²⁹

²⁹ Sin embargo, la dinámica de los salarios por sector señala que se han tenido retrocesos en cada uno de estos, el más castigado en Ciudad de Buenos Aires ha sido el público, mientras que en Santiago y CDMX el privado y el trabajo doméstico.

Gráfica 4
Evolución del salario real promedio mensual (variación porcentual)



Nota: el salario real está a precios constantes de 2021, excepto para Chile que se encuentra a 2020. En el gráfico B se omitió Colombia dado que no cuentan con el reactivo de sector.

Fuente: elaboración propia con datos de las encuestas de empleo y hogares de cada país. Argentina: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Encuesta Permanente de Hogares (EPH) 2016 a 2021, primer trimestre. Para el caso de 2016 se utilizó el segundo trimestre. Chile: Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2010 a 2020, primer trimestre; y Encuesta Suplementaria de Ingresos (ESI), 2010 a 2020. Colombia: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) 2010 a 2021, marzo. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2010 a 2020, primer trimestre. Para el caso de 2021 la información se generó con la ENOE Nueva edición (ENOEN).

Los salarios en América Latina y otras regiones en el mundo, son la principal fuente de ingresos de los hogares, incluyendo a los países desarrollados (OIT, 2014). A pesar de que los ingresos en términos reales han bajado en la última década, los porcentajes de participación salarial superan el 50%, siendo la segunda fuente de ingresos las transferencias. En el cuadro 2 se observa que para todas las ciudades existe una relación inversa entre los salarios y las transferencias, mientras que los salarios vienen a la baja, el gasto público social (GPS) de los gobiernos centrales actúa para atenuar el impacto, es así que en las últimas dos décadas el GPS creció 2.6% (Rodríguez, 2020), a lo que se suman los programas sociales de cada ciudad.³⁰ Por otro lado, los ingresos de la renta de la propiedad tienen fluctuaciones año con año, sin embargo, el porcentaje de participación no supera el 8%.³¹

³⁰ En ese mismo sentido, que otro factor a destacar sea el envío de remesas, el cual en los últimos cinco años ha llegado a niveles record en países como Colombia y México (Hernández, 2020).

³¹ La estimación del alquiler de la vivienda suma menos del 5% de los ingresos para los habitantes de estas ciudades, sólo para la Ciudad de México supera el 14% derivado de la concentración laboral que se absorbe del centro del país (Ortiz, 2021 y Gutiérrez, 2003).

Cuadro 2
Composición de las principales fuentes de ingreso (%)

Composición del ingreso	Bogotá			Buenos Aires			CDMX			Santiago		
	2016	2018	2020	2016	2018	2021	2016	2018	2020	2016	2018	2020
Ingreso del trabajo	49.0%	54.2%	62.8%	76.7%	71.4%	74.1%	64.6%	67.2%	58.5%	80.8%	78.6%	73.7%
Renta de la propiedad 1/	7.7%	6.8%	1.3%	1.7%	1.4%	0.7%	3.0%	5.2%	3.7%	1.0%	2.1%	1.8%
Transferencias 2/	18.5%	24.8%	24.2%	21.0%	25.1%	23.4%	16.7%	12.8%	18.0%	16.4%	17.2%	22.7%
Estimación del alquiler de la vivienda	4.4%	3.2%	4.0%	0.7%	1.3%	1.7%	15.6%	14.8%	19.6%	1.9%	2.0%	1.9%
Otros ingresos corrientes	20.3%	11.1%	7.7%	0.0%	0.8%	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%

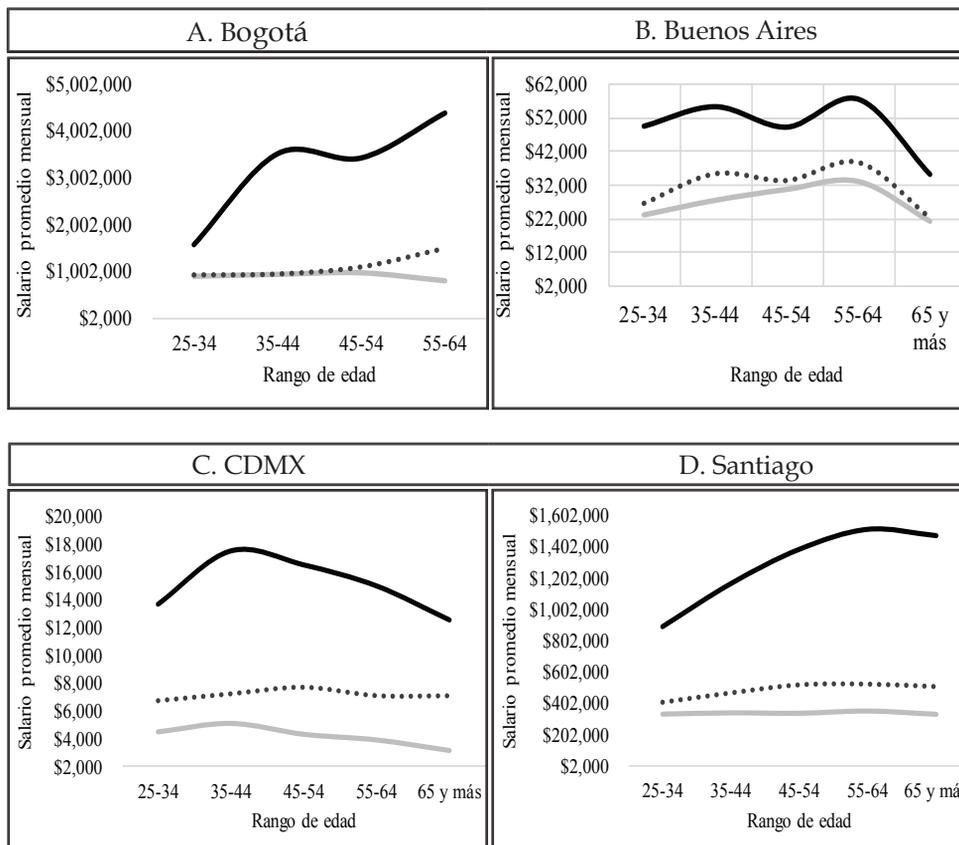
1/ Renta de la propiedad incluye ingresos provenientes de cooperativas, sociedades y empresas que funcionan como sociedades (se incluyen las ganancias y utilidades de las empresas constituidas en sociedad, cooperativas y cuasi sociedades) y arrendamiento de activos tangibles y financieros.

2/ Transferencias engloba jubilaciones y pensiones, becas provenientes del gobierno y de instituciones, donativos en dinero provenientes de instituciones y otros hogares, ingresos provenientes de otros países, beneficios provenientes de programas gubernamentales, transferencias en especie de otros hogares y transferencias en especie de instituciones.

Fuente: Elaboración propia con datos de las encuestas de empleo y hogares de cada país. Argentina: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Encuesta Permanente de Hogares (EPH) 2016 a 2021, primer trimestre. Para el caso de 2016 se utilizó el segundo trimestre. Chile: Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Encuesta Suplementaria de Ingresos (ESI) 2016 a 2020. Colombia: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) 2016 a 2021, marzo. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2016, 2018 y 2020.

Distintos autores, tales como McConnell (1975) y Bernanke y Frank (2007) han señalado que, en gran parte, la determinación de los salarios, y por ende las divergencias salariales se dan por las distintas cantidades invertidas en capital humano. En ese sentido, la relación es clara para las cuatro ciudades: los individuos con mayores inversiones en educación tendrán mayores ingresos inicialmente y a lo largo de sus carreras que aquellos que han hecho un menor gasto. En algunas ciudades esas diferencias salariales son más pronunciadas, en Buenos Aires se gana un 43% más si se tiene licenciatura con respecto a media superior, en la Ciudad de México la disparidad es de 118%, en Santiago es de 130% y, en Bogotá de 144% (véase gráfica 5).

Gráfica 5
Salario promedio mensual por nivel educativo y rango de edad, 2021
(moneda local)



Nota: para Buenos Aires y Santiago el año corresponde a 2020. Además, para Buenos Aires la preparatoria incluye secundaria, y para Santiago la primaria engloba secundaria.

Fuente: elaboración propia con datos de las encuestas de empleo y hogares de cada país. Argentina: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Encuesta Permanente de Hogares (EPH) 2020, primer trimestre. Chile: Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Encuesta Suplementaria de Ingresos (ESI), 2020. Colombia: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) 2021, marzo. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo Nueva edición (ENOEN) 2021, primer trimestre.

De acuerdo con Castells y Portes (1989), el sector informal se define como aquellas actividades que no están reguladas por el Estado, y que por ende carecen de contrato laboral, prestaciones y beneficios producto del trabajo y de seguridad social.³² Investigadores como Tokman (1978), incluso indican

³² Documentos como el de la OIT (2013) señalan lo complejo, y el reto que supone cuantificar el sector y el empleo informal, en este trabajo, considerando la disposición de los datos, el empleo informal se mide como aquella población ocupada que no tiene acceso a seguridad social.

que los ingresos en el sector informal suelen ser mucho menores que en un trabajo formal, por ejemplo, en Santiago en 2021, una persona con licenciatura que tiene un empleo formal gana 44% más, en promedio, que un individuo que se desempeña en un trabajo informal, en Bogotá la diferencia es de 54%, en Buenos Aires de 85% y en la CDMX de 100%.³³

En el cuadro 3, se destaca el porcentaje de la tasa de ocupación con empleo informal, la relación es clara para todas las ciudades: con un menor nivel educativo, se tiene una tasa de ocupación de empleo informal mayor. En Bogotá, siete de cada 10 trabajadores con ningún grado educativo tienen un empleo informal, en Santiago la relación es de ocho de cada 10, y en la CDMX nueve de cada 10.³⁴

Cuadro 3
Tasa de ocupación con empleo informal por nivel educativo, 2021 (%)

Nivel educativo	Bogotá	Buenos Aires	CDMX	Santiago
Ninguno	72%	S.D.	92%	82%
Primaria	64%	28%	75%	49%
Secundaria	59%	22%	67%	
Preparatoria	44%		47%	32%
Licenciatura	23%	23%	27%	16%
Maestría	S.D.	5%	15%	10%

S.D.=Sin Dato.

Nota: el nivel de maestría en Santiago incluye diplomados. El “empleo informal” se midió como aquella población ocupada que carece de seguridad social.

Fuente: elaboración propia con datos de las encuestas de empleo y hogares de cada país. Argentina: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Encuesta Permanente de Hogares (EPH) 2021, primer trimestre. Chile: Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2020. Colombia: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) 2021, marzo. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo Nueva edición (ENOEN) 2021, primer trimestre.

³³ Los datos son cálculos propios con información de las encuestas de empleo y hogares de cada país. Argentina: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Encuesta Permanente de Hogares (EPH) 2021, primer trimestre. Chile: Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 2020. Colombia: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) 2021, marzo. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo Nueva edición (ENOEN) 2021, primer trimestre.

³⁴ El teórico Samir Amin (1978) destacó que, en la medida en que la informalidad aumente facilitará la acumulación de capital en esos sectores y con ello la propia precariedad de los trabajadores, al tener una baja capacidad de negociación.

En los últimos veinte años en América Latina llegaron a los poderes federales gobiernos de carácter progresista (en alternancia con gobiernos conservadores), por lo que las políticas de contención salarial para mantener estable la inflación y el tipo de cambio fueron menos rígidas. Sin embargo, las recomendaciones de organismos como el FMI y la OCDE aún influyen en la toma de decisiones en materia de remuneraciones desde el poder político en la región (Moreno-Brid y Garry, 2015; Huerta, 2007).³⁵

En las cuatro ciudades del estudio hay una relación muy estrecha entre las variaciones en la productividad y los cambios en los salarios reales. La teoría económica convencional señala que cualquier incremento salarial por arriba de la productividad genera inflación, sin embargo, esa misma teoría no explica los movimientos en sentido inverso, o por lo menos da una respuesta incompleta. El modelo de Michal Kalecki antes presentado, si responde objetivamente a la dinámica en que una decisión política eleva los salarios nominales y su efecto es en el mismo sentido en términos reales, manteniendo estable la inflación.³⁶

La tendencia que siguen estas variables luego de las negociaciones entre los sectores patronales, el gobierno y los trabajadores es que al elevarse los salarios reales crece el poder de compra manteniendo estables los precios de los productos de consumo básico, lo que hace que crezca el consumo, se reduzca la tasa de desempleo, y la productividad se rezague respecto a los salarios (véase gráfica 6) y no al revés. Únicamente si surgen presiones en los costos de producción (materias primas o energéticos) y derivado del poder de mercado para fijar precios, la inflación tiende a subir y a reducir el poder de compra antes ganado por los trabajadores, por lo que nuevamente en este escenario se ubica la productividad por arriba de los salarios.³⁷

La gráfica 6 muestra el índice de salarios reales en la ciudad de Buenos Aires (panel B), el cual creció ligeramente por debajo del índice de productividad entre los años 2016 y 2017 en un escenario de inestabilidad política en Argentina. Para 2018 y 2019, los salarios reales decrecen, pero se ubican por arriba de los niveles de productividad, lo que redujo la tasa de desempleo del 9% al 7%, generándose presiones inflacionarias; entre 2020 y 2021

³⁵ Con excepción de Brasil que logró un pacto con el sector empresarial para una nueva distribución del ingreso disponible vía las ganancias en productividad, los demás gobiernos han tenido que lidiar en las negociaciones para los incrementos al salario y la estabilidad de precios (Reyes, 2011; Ros, 2015).

³⁶ Cabe apuntar que solo cuando el nivel de empleo crece proporcionalmente por arriba de la productividad previa (esto derivado del incremento en el consumo por un mayor poder de compra y el uso del capital ocioso) es que esta última decrece.

³⁷ De lo anterior, se puede afirmar que, entre más concentrada esté una economía, el poder económico (precios altos y la reducción del poder de compra) y el poder político (menor capacidad de negociación para los trabajadores en sus remuneraciones) es ejercido completamente desde la clase capitalista (Kalecki, 1977; Marx, 1959).

la inflación vino a la baja, sin embargo, el precio de la canasta básica pasó de 85 a 100 dólares.³⁸ Para el caso de la Ciudad de México (panel C de la gráfica 6), se observa una relación inversa entre la productividad y los salarios reales, teniendo detrás presiones en el nivel de precios.

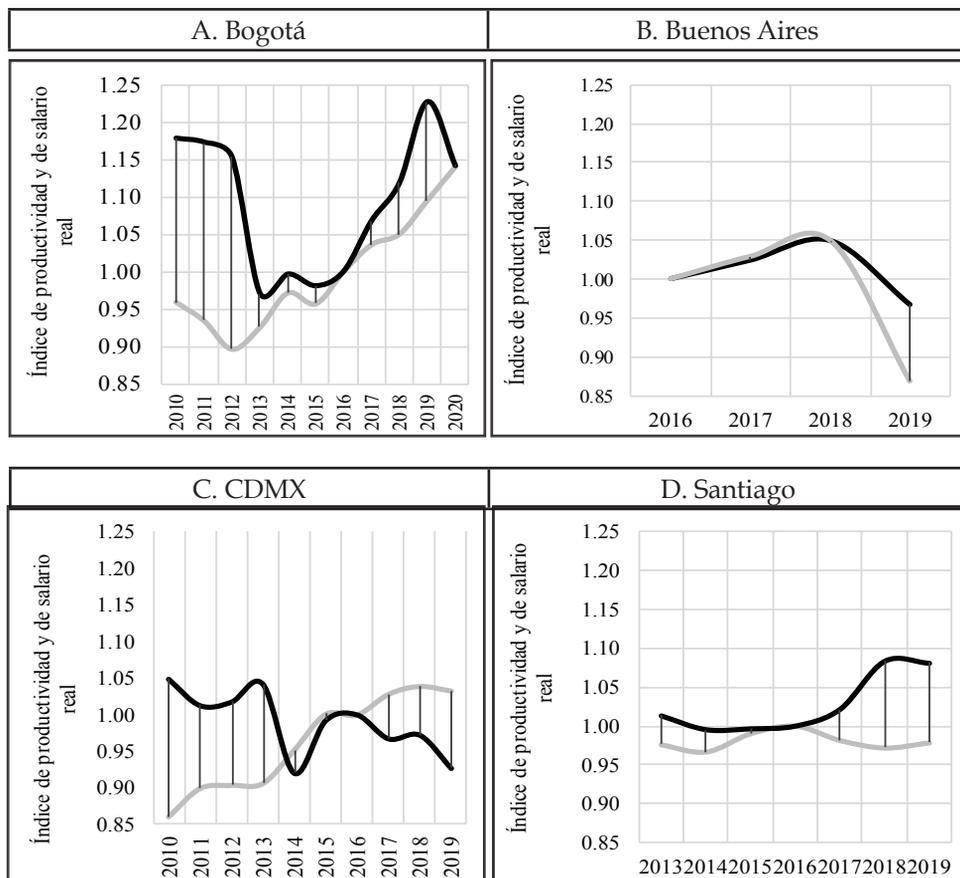
Como se viene apuntado, la capacidad de negociación de los trabajadores para una mayor remuneración en términos reales es clave para determinar su nivel de vida. En la gráfica 7, se muestra la densidad sindical estimada por la OCDE, se observa que entre mayor sea la participación de los trabajadores en la negociación de un contrato colectivo, permite mejoras salariales y de bienestar material.³⁹

Como bien se mencionó, los salarios reales han tenido una merma en las cuatro ciudades de análisis, y las tasas de desempleo se han incrementado; en este sentido, el estudio de la OIT (2015) señala que este efecto del mercado laboral (la suma del efecto salario y del efecto empleo) provocan aumentos en la desigualdad.

³⁸ Las ciudades de Bogotá y Santiago presentaron entre 2014 y 2019 una tendencia al alza del índice de salarios reales por encima de la productividad (veéase panel A y D de la gráfica 6), ubicando sus niveles de empleo por arriba del 60% y con inflación a la baja. Lo que demuestra que los efectos de los incrementos en los salarios reales no producen la espiral inflacionaria que la teoría convencional señala.

³⁹ En los países menos desiguales como son los nórdicos, la densidad sindical supera el 50%. En cambio, en países subdesarrollados y que presentan altas concentraciones del ingreso, la densidad sindical es menor al 25%, e incluso está por debajo del promedio de la OCDE.

Gráfica 6
Tendencias del crecimiento del salario y de la productividad laboral
(índices, año base 2016)



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Economía y Finanzas de la Ciudad de Buenos Aires, de la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, de las Cuentas nacionales departamentales de Colombia del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y del Sistema de cuentas nacionales de México del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

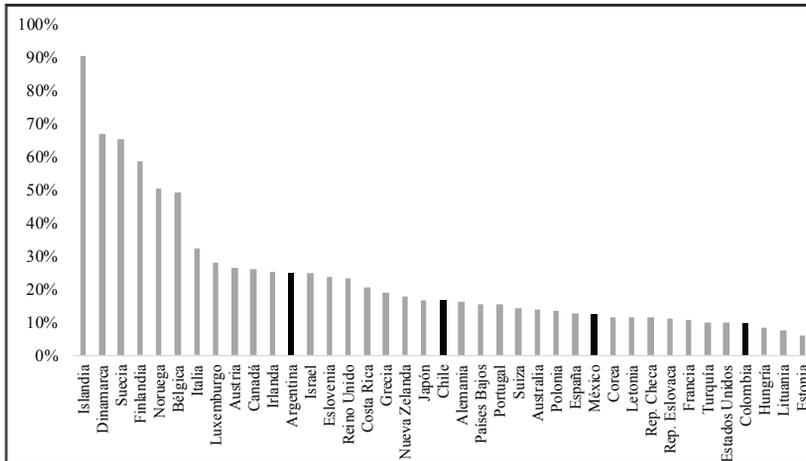
Esto se ve reflejado en el coeficiente de Gini,⁴⁰ para cada ciudad, en el caso de Bogotá de 2015 a 2020 éste pasó de 0.498 a 0.559, en el mismo periodo, Buenos Aires transitó de 0.403 a 0.420, en la CDMX de 2015 a 2018 fue de 0.507 a 0.532, y en Santiago de 2015 a 2017 de 0.498 a 0.507.⁴¹ Vuskovic (1994)

⁴⁰ Medida de desigualdad de los ingresos que va de 0 a 1, siendo cero la máxima igualdad y uno la máxima desigualdad.

⁴¹ Si bien, la de menor aumento fue Santiago, ello se debe a que también ha sido la ciudad más estable en salario y desempleo.

indicó que el fenómeno de la pobreza es inseparable de la desigualdad, por ello, no es extraño que al observar subidas en los índices de Gini, también se tengan alzas en las líneas de pobreza por ingresos, de 2018 a 2020 en Bogotá el porcentaje de pobres por ingresos pasó de 26.4% a 40.1%, en Buenos Aires de 11.2% a 17.3%, en CDMX de 38.6% a 43.8% y en Santiago de 24.7% a 25.3%.⁴²

Gráfica 7
Densidad sindical, diferentes países, 2019 (%)



Nota: la densidad sindical se define como el número de miembros netos que pertenecen a un sindicato en proporción del número de empleados.

Fuente: elaboración propia con datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), para el caso de Argentina la cifra corresponde a la publicada por la Universidad Nacional de San Martín, Escuela Interdisciplinaria de Altos Estudios Sociales (IDAES) y Capacitación y Estudios sobre Trabajo y Desarrollo (CETYD) (2018), el dato se refiere a 2016.

4. Conclusiones

Al inicio de esta investigación se ha planteado responder a la interrogante sobre qué factores influyen en un incremento o disminución de los salarios. Se ha observado que la productividad influye directamente en la determinación de los niveles de remuneración real, este indicador se modifica proporcionalmente en el mercado de trabajo al cambiar las calificaciones de los trabajadores. Un aumento en los años de estudio y una mayor experiencia laboral

⁴² Las cifras del índice de Gini y de pobreza proceden del Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE), Ministerio de Economía y Finanzas de la Ciudad de Buenos Aires y del Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC), Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social de México (Coneval) y del Ministerio de Desarrollo Social de Chile.

se suman a las ganancias en la producción, mejor capacitación técnica en las áreas operativas y nuevas inversiones en equipo de capital se convierten en las fuentes principales para que la productividad se incremente. Sin embargo, si las ganancias en productividad no se reparten se crean situaciones como la mexicana que ha derivado en que exista una relación inversa con respecto a los salarios reales; es decir, a mayor intensidad del trabajo le corresponde un menor salario.⁴³

La mejor forma de hacer crecer la productividad es mediante la inversión en nuevo equipo de capital y mejorando las capacidades de los trabajadores. A través de una política educativa integral que genere personal con conocimientos teóricos y prácticos sólidos y, programas de capacitación constantes en materia técnica, es que se permitirá a los egresados de diferentes niveles una mejor inserción en el mercado de trabajo, de esta manera la productividad se convertirá en aliada de los trabajadores y no en una fuente de explotación directa. Con los hallazgos del estudio fue posible saber que, el crecimiento continuo de la productividad laboral se traduce en mejoras salariales y en una mejor calidad de vida de los trabajadores y sus familias.⁴⁴

La Ciudad de México, mostró estabilidad en su mercado laboral y en la inflación, sin embargo, la alta concentración de las actividades económicas llevó a que la productividad creciera desde el 2014 por encima de los salarios reales, lo que restó bienestar material a los trabajadores, de no ser por los programas sociales del gobierno local, los ingresos en términos reales hubieran sido menores.⁴⁵

⁴³ Además, y derivado de esa misma experiencia, los datos señalan que los empresarios mexicanos tienen como única alternativa para una producción más eficiente los bajos salarios, sin considerar invertir más en los factores ya mencionados.

⁴⁴ Las ciudades de Bogotá y Santiago durante el periodo de estudio presentaron un mercado laboral con mayor estabilidad, lo que se reflejó en una mejora salarial por arriba de la productividad para los trabajadores. Los niveles de inflación permitieron que, en esas mismas urbes, el nivel de bienestar material creciera, y que el poder de compra se incrementara. Buenos Aires, cuyo mercado se encuentra inmerso en una crisis inflacionaria derivada de los aumentos en los tipos de cambio mostró un deterioro en el nivel de vida, los salarios pese a crecer fueron absorbidos por la inflación, el nivel de ocupación y subocupación laboral se comportaron estables, sin embargo, no dieron las condiciones para aumentar las remuneraciones.

⁴⁵ Es importante recalcar que mejore el bienestar material de los trabajadores a través de sus remuneraciones es necesario que el mercado laboral disminuya los niveles de subocupación, que incorpore a la mayor cantidad de trabajadores a los mercados formales, que se incremente la base productiva con nuevas inversiones, y que se mantenga la inflación estable. Lo que se suma a lo descrito arriba en materia de productividad, y de esa forma, el bienestar material crezca continuamente. Otra cuestión importante a responder en este trabajo, es entender por qué existen diferencias salariales entre estas ciudades. El mecanismo de operación de los mercados de trabajo en América Latina dista de tener un comportamiento homogéneo, sin embargo, existen factores como la estabilidad de precios y el cumplimiento del marco legal en materia laboral, que sientan las bases para que las remuneraciones mantengan su poder adquisitivo en el tiempo. Es la productividad laboral, la concentración de las actividades económicas, las nuevas inversiones, los precios de los bienes y servicios de consumo básico, las principales variables que modifican el esquema salarial de una ciudad a otra.

En la hipótesis de este trabajo se planteó que la productividad laboral impactaba directamente en la estructura de los salarios reales, y así se demostró. Fue durante el desarrollo del estudio que se agregaron otras variables como: el grado de concentración de la economía, la tasa de desempleo, la inflación, la densidad sindical, los precios de los bienes y servicios básicos, de esa forma, se determinó que estos factores eran los responsables de los cambios en el poder adquisitivo de los salarios nominales.⁴⁶ En las cuatro ciudades de estudio se observó que existe un aumento en la desigualdad (medida con el índice de Gini), y en las líneas de pobreza por ingresos; también se mostró que estos incrementos son diferentes en cada región, por ejemplo, Bogotá ha sido la más afectada, le sigue Buenos Aires, CDMX y Santiago. Estos resultados en materia de desigualdad y pobreza coinciden con la desaceleración en los salarios y con el alza en el desempleo, pues la menos golpeada ha sido Santiago; es decir, existe una relación entre aumento de la precariedad laboral y aumento de la desigualdad (las ciudades con menor desigualdad son también las de mayor crecimiento en salarios).⁴⁷

⁴⁶ También se demostró que las remuneraciones reales se determinan por decisiones de carácter político y, que una radiografía del mercado permite justificar económicamente las variaciones. Encontrar un modelo al comportamiento del mercado de trabajo en las ciudades de América Latina permitió observar la importancia de la cobertura de los salarios sobre el índice de precios de los productos básicos y no solo de la inflación general, esto debido a los ponderadores que tiene esta última variable. De esta forma, solo queda indicar que una actuación débil del Estado frente a la voracidad capitalista en materia de salarios, pone de rodillas a millones de trabajadores en las ciudades de la región.

⁴⁷ Adicionalmente, se encontró que los ingresos provenientes del trabajo abarcan del 50% al 80% de los ingresos totales en estas ciudades, por lo cual, una reducción en los salarios reales, puede provocar un incremento en la desigualdad. Algunos estudios (OIT, 2015; OCDE, 2008) ofrecen evidencia de lo importante que sería establecer un salario mínimo, reforzado con una negociación colectiva, y con políticas que incentiven el pleno empleo, para reducir los niveles de desigualdad.

Referencias

- Admin (2 de julio de 2018). Salario mínimo en Latinoamérica ¿en dónde se gana más? *Financial Red*. <https://salariominimo.com.mx/comparativa-salario-minimo-latinoamerica/>
- Alaimo, V. y et al. (2017). *Medición del costo del trabajo asalariado en América Latina y el Caribe*. Estados Unidos: BID.
- Amin, S. (1978). *El desarrollo desigual: ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico*. España: Fontanella.
- Banco de México (9 de diciembre de 2009). *Informe de datos macroeconómicos*. <http://www.banxico.org.mx/20091209-infomacro/>.
- Bernanke, B. y R. Frank (2007). *Principios de Economía*. España: McGraw-Hill.
- BBVA Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (6 de septiembre de 2021). *BBVA educación financiera*. https://www.bbva.mx/educacion-financiera/s/salario_real.html.
- Bortz, J. y M. Aguila (2005). *Earning a Living: History of Real Wage Studies in Twentieth Century Mexico*. Estados Unidos: Latin American Research.
- Cantillón, R. (1950). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México: F.C.E.
- Castells, M. y A. Portes (1989). World underneath: the origins, dynamics and effects of the informal economy. En J. A. Alonso, A. Portes, M. Castells y L. A. Benton (comps). *The informal economy: studies in advanced and less developed countries*, Londres: Johns Hopkins University Press, 11-37.
- De la Dehesa, G. (16 de junio de 2013). Interrelaciones entre crecimiento y empleo. *El País*. https://elpais.com/economia/2013/06/15/actualidad/1371325823_473956.html.
- Dobb, M. (1965). *Salarios*. F.C.E.
- Ekelund, R. y R. Hébert (2005). *Historia de la teoría económica y de su método*. México: McGraw-Hill.
- Fraschina, Santiago J. (2010). Las políticas ofertistas contra las políticas de demanda. *Asociación argentina de historia económica*, 2-9. http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:p7n7yA1ip3EJ:www.aahe.fahce.unlp.edu.ar/jornadas-de-historia-economica/xxii-jornadas-de-historia-economica-rio-cuarto-2010/ponencias/fraschina.pdf/at_download/file+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=mx&client=firefox-b-e.
- Friedman, M. (1983). *La libertad de elegir*. España: Ediciones Orbis.
- Friedman, M. (1991). *La economía monetarista*. España: Gedisa.
- Friedman, M. (1993). *Teoría de los Precios*. España: Ediciones Altaya.
- Galvis J. (2014). *Antecedentes, teorías y concepciones sobre el salario*. Colombia: UCP.
- Gutiérrez de MacGregor, María Teresa. (2003). Desarrollo y distribución de la población urbana en México. *Investigaciones geográficas*, (50), 77-91. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-46112003000100010&lng=es&tlng=es.

- Hernández, M. (23 de febrero de 2020). Latinoamérica, la región en la que más crece el flujo de remesas. *France 24*. <https://www.france24.com/es/20200223-latinoamerica-region-crece-remesas-estados-unidos-migracion>.
- Huerta, A. (2007). *Por qué no crece la economía mexicana y cómo puede crecer*. México: Diana.
- IBGE (2021). *Series estadísticas e históricas sobre salarios y empleo*. Brasil: Instituto Brasileiro de Geografía e Estadística.
- INDEC (2016). *Mercado de trabajo: principales indicadores. Segundo trimestre de 2016. Consideraciones sobre la revisión, evaluación y recuperación de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH)*. Anexo Informa de prensa, INDEC.
- INEGI (2009). *Censos económicos*. México: INEGI.
- Kalecki, M. (1977). *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*. México: F.C.E.
- Katz, L. (1986). *Efficiency wage theories: A partial evaluation*. Estados Unidos: NBER Macroeconomics Annual.
- Keynes, J. (2003). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: F.C.E.
- Marx, C. (1959). *El Capital*, tomo III. México: F.C.E.
- Marx, K. (2012). *El Capital*, tomo I, vol. 2. México: Siglo XXI.
- McConnell, C. R. (1975). *Curso básico de economía. Principios, problemas y política*. (2ª ed.). España: McGraw-Hill.
- Mill, S. (1951). *Principios de Economía Política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*, México: F.C.E.
- Moreno-Brid, J. y S. Garry (1 de febrero de 2015). El rezago del salario mínimo. Nexos. <http://www.nexos.com.mx/?p=24115>.
- Munguía, L. (2014). *¿Realmente los salarios se determinan por la productividad?* México: El Colegio de México.
- Observatorio de Desarrollo Económico (2020). *Informe estadístico del mercado laboral, número 117*. Observatorio de Desarrollo Económico.
- OCDE (2008). *Growing unequal?: Income distribution and poverty in OECD countries*. Francia: OECD Publications.
- OIT (1992). *Los salarios: manual de educación obrera*. México: Alfaomega.
- OIT (2013). *La medición de la informalidad: manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal*. Italia: Centro Internacional de Formación de la OIT.
- OIT (2014). *Informe mundial sobre salarios 2012/2013*. Suiza: OIT.
- OIT (2015). *Informe mundial sobre salarios 2014/2015. Salarios y desigualdad de ingresos*. Suiza: Oficina Internacional del Trabajo.
- Ortiz, A. (13 de mayo de 2021). Mercado de viviendas en renta, afectado por la pandemia. *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/finanzaspersonales/Mercado-de-viviendas-en-renta-afectado-por-la-pandemia-20210513-0104.html>.

- Peñaloza, M. y T. Peñaloza (7 de enero de 2020). Desaceleración económica, productividad y salarios. *Nexos*. <https://economia.nexos.com.mx/desaceleracion-economica-productividad-y-salarios/>.
- Reyes, M. (2011). *Los salarios en México*. México: Friedrich Ebert Stiftung.
- Ricardo, D. (1959). *Principios de economía política y tributación*. México: F.C.E.
- Roberts, B. (1957). *Trade union behaviour and wage determination in Great Britain*. Reino Unido: Macmillan/New York-ST Martin's Press.
- Rodríguez M.; M. González y E. Zurita (2020). El gasto público social y su incidencia en la pobreza de América Latina, periodo 2000-2017. *Revista Espacios*, (41). <http://es.revistaespacios.com/a20v41n10/20411012.html>.
- Romer, D. (2006). *Macroeconomía avanzada*. España: McGraw-Hill.
- Ros, J. (2015). *¿Cómo salir de la trampa de lento crecimiento y alta desigualdad?* México: El Colegio de México.
- Salazar, E. (2017). China y Brasil. Comercio y cultivo de soya en el Cerrado. En S. Martínez (coord.) *Estudio de la dinámica económica de las economías emergentes desde el desarrollo sustentable y la economía ecológica: los casos de México, Brasil y China*. México: UNAM, 95-115.
- Smith, A. (1983). *La riqueza de las Naciones*. España: Ediciones Orbis.
- Tokman, V. (1978). Las relaciones entre los sectores formal e informal: una exploración sobre su naturaleza. *Revista de la CEPAL*, 12, 103-141.
- Valle, A. (2003). *El comportamiento de los salarios y la productividad en México y EUA*. México: UAM.
- Vuskovic, P. (1994). *La pobreza, desafío teórico y estratégico*. México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Weller, J. (2007). *La flexibilidad del mercado de trabajo en América Latina y el Caribe*. Aspectos del debate, alguna evidencia y políticas. México: Serie macroeconomía del desarrollo.
- Winkelried Diego y Saldarriaga, Miguel (2013). Socios comerciales y crecimiento en América Latina: Un enfoque SVAR dinámico. *Banco Central de Reserva del Perú, Revista Estudios Económicos* (25), 81-102. www.bcrp.gob.pe/publicaciones/revista-estudios-economicos/estudios-economicos-no-25.html.

