

Impacto de la implementación de políticas salariales activas en el desarrollo social. Casos: Brasil y México*

*Impact of active wage policy implementation
in social development. Cases: Brazil and Mexico*

*Impact de l'implémentation de politiques de salaire actives
dans le développement social.
Les cas du Brésil et Mexique*

Gonzalo Emilio León Rincón**
gleon@une.net.co

Jorge Eduardo Vélez Montoya***
velezjorgeeduardo@gmail.com

John Jairo Arango Rivera****
jjarango22@yahoo.es

**Candidato a Magister en Negocios Internacionales,
Institución Universitaria Esumer,
Medellín– Colombia

***Candidato a Magister en Negocios Internacionales,
Docente de Institución Universitaria Esumer.
Medellín– Colombia

****Candidato a Magister en Negocios Internacionales,
Institución Unviversitaria Esumer,
Medellín– Colombia

Fecha de recepción: 01 de agosto de 2013
Fecha de aceptación: 05 de octubre de 2013

* Este texto presenta los resultados de una reflexión acerca de las políticas salariales aplicadas en México y Brasil y su impacto en el desarrollo social, realizada en el año 2013 en el marco de la Maestría de Negocios Internacionales en la Institución Universitaria Esumer, primera cohorte.

Resumen

Entre el nivel salarial de un país y la demanda agregada por bienes y servicios existe un fuerte vínculo. Si bien, dentro de algunos de los modelos de crecimiento los bajos salarios, incluyendo el salario mínimo como referencia, pueden apoyar las exportaciones de elevado contenido salarial-aquellas que su mayor componente está representado e mano de obra intensiva-, a controlar la inflación y a fomentar la inversión; simultáneamente, el mantenimiento del poder adquisitivo bajo, reduce el consumo agregado de la economía. En consecuencia, este mantenimiento del poder adquisitivo en niveles de subsistencia, para capas amplias de la población, necesariamente genera un efecto negativo sobre el crecimiento económico y la productividad, especialmente en periodos de recesión, como el actual, en los que una caída de los salarios puede impulsar una espiral descendente en la demanda agregada.

El presente artículo ofrece una reflexión en torno a la implementación de políticas salariales activas, y su impacto en el desarrollo económico y social de un país; para lo cual se presentan dos escenarios de contraste: México y Brasil.

Palabras clave: Salario Mínimo, Inflación, Demanda Agregada, Productividad, PIB, Desarrollo Económico y Social, Modelos Económicos.

Abstract

There is a strong link between the wage level of a country and the aggregate demand for goods and services. Even though within some growth models, low wages, including the minimum wage as a reference, can support high wage content exports (those which main component is represented by an intensive labor force to control inflation and promote investment simultaneously), keeping purchasing power reduces aggregate consumption in that economy.

Consequently, keeping purchasing power in levels of subsistence for wide layers of the population necessarily generates a negative effect on economic growth and productivity, particularly during periods of recession such as the current one in which a fall in wages can trigger a downwards spiral in the aggregate demand.

This article analyzes the implementation of active wage policies and their impact on the economic and social development of a country. It presents two contrasted scenarios: Mexico and Brazil.

Keywords: Minimum Wages, Inflation, Aggregate Demand, Productivity, GDP, Economic and Social Development, Economic Models.

Résumé

Entre le niveau de salaire d'un pays et la demande globale de biens et services, il ya un lien très fort. Bien que, dans certains modèles de croissance, les bas salaires (y compris le salaire minimum) peuvent soutenir les exportations de haute contenu en salaires, aider à contrôler l'inflation et encourager l'investissement, simultanément maintenir un faible pouvoir d'achat

réduit la consommation globale dans l'économie.

Par conséquent, le maintien du pouvoir d'achat à un niveau de subsistance pour de larges couches de la population génère nécessairement un effet négatif sur la croissance économique et la productivité; en particulier, dans les périodes de récession comme l'actuelle, où une baisse des salaires peut conduire une spirale à la baisse de la demande globale.

Cet article analyse la mise en œuvre des politiques salariales actives et leur impact sur le développement économique et social d'un pays. On présente deux scénarios contrastés: Mexique et Brésil.

Mots-clés: Salaire Minimum, Inflation, Demande Globale, Productivité, Développement Économique et Social du PIB, Modèles Économiques.

Introducción

Existe una fuerte preocupación en el seno de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), así como en la mayoría de Gobiernos, por el crecimiento inusitado en los índices de desempleo, como consecuencia de la actual crisis económica mundial, en los mercados laborales. Esta situación ha obligado a los Estados a reformular sus políticas salariales, con el propósito de reactivar sus economías y promover el desarrollo social.

La OIT había hecho un llamado en el 2008 —en plena crisis—, para que los Estados pudieran enfrentar los desafíos de la Globalización, mediante Políticas de Justicia Social. Ya en el 2010, complementando dicha política, y como resultado de diferentes análisis y evaluaciones sobre la crisis y el empleo, se produce la *Declaración sobre justicia social para una globalización equitativa y el Pacto Mundial para el Empleo*, en el cual se invita a los Estados miembros a implementar Políticas y Estrategias que pudiesen mejorar los índices de desempleo manteniendo la Justicia Social (OIT, 2010b).

El presente artículo propone una reflexión que permite entender los efectos de éstas políticas, para lo cual es necesario analizar los factores que determinan la participación de los salarios en el ingreso total y el efecto negativo de su caída en la demanda agregada. También es necesario conocer el comportamiento de estos índices a través de la historia, la relación del salario con el poder adquisitivo y las teorías que soportan las políticas de incremento en los niveles salariales.

A medida que se avanza en la argumentación se refuerza la hipótesis que: la aplicación de políticas salariales activas [también llamadas Keynesianas¹], tiene un efecto positivo en los índices de desempleo, la producción de bienes y servicios y la demanda agregada, dando inicio nuevamente a una fase de crecimiento económico, en la cual se da el mejoramiento del bienestar de las personas (Keynes, 2005, pp. 218-225). En contraste, se encuentra que en algunos países la reactivación económica está condicionada a los ingresos por producción y exportaciones más que por el consumo interno, con base en políticas salariales neoclásicas, que tratan de conservar los

¹ Keynes es el defensor de la teoría en la que afirma que el desarrollo de un país se basa en el incremento de la demanda agregada; para lo cual, el salario debe ser el suficiente que los trabajadores puedan subsistir y les sobre dinero para "comprar" el tan anhelado bienestar.

salarios en niveles mínimos, sin percatarse que estas generan un menor impacto en el desarrollo social y los niveles de competitividad.

Finalmente, se presenta un análisis comparativo de las políticas salariales para los casos de México y Brasil durante los últimos 20 años, su relación con índices como el Producto Interno Bruto (PIB), el Índice de Desarrollo Humano (IDH), la disminución de la desigualdad en los ingresos o coeficiente de GINI. Lo anterior con el propósito de confrontar de qué manera se han alcanzado o no los resultados esperados.

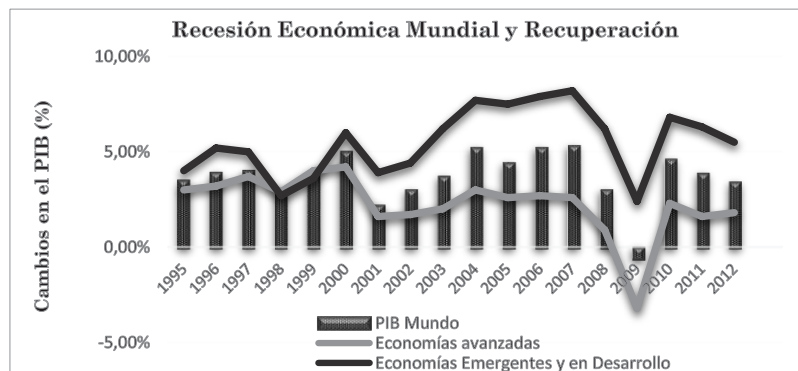
1. La Crisis y los Salarios

La actual crisis económica mundial ha tenido graves consecuencias sobre los mercados laborales. El desempleo ha llegado a niveles jamás registrados, esta variable aumentó de un 5.7% en 2007 a un 6.4% en 2009, para ubicarse en 6.1% durante el 2010 en el mundo (OIT, 2013, p. 3). Las economías avanzadas han sufrido aún más con la crisis, puesto que en los mismos años su tasa de desempleo registró índices de 8.3% en el 2009, 8.8% en el 2010 y 8.5% para el 2011, con crecimientos de dos dígitos en países como España, Irlanda, Grecia y Portugal; llegando a 210 millones de personas, en el mundo, para el 2010 (OIT, 2013, p. 2). En particular, en Estados Unidos, la potencia mundial, durante los últimos 36 años el número de habitantes pobres se duplicó, pasando de 24 millones en 1970 a 46 millones en 2011 (U.S. CENSUS BUREAU, 2012, p. 13). Paralelamente, el crecimiento del salario promedio real a nivel mundial se redujo a la mitad entre 2008-2009, siendo éste el revés económico más profundo desde la década de 1930 (OIT, 2011, p. 1).

La Gráfica 1 “Recesión mundial y recuperación, 1995-2012”, muestra que después de un fuerte crecimiento del PIB mundial entre 2003 y mediados de 2007, éste se desaceleró en 2008 hasta contraerse en -0,6% en el 2009. El rápido crecimiento mundial del periodo 2003-2007 fue jalonado principalmente por las economías emergentes y en desarrollo. Con posterioridad a la caída de 2008-2009, éstas presentaron una recuperación desde 2,5% de crecimiento en 2009 a 7,1% en 2010. Esta rápida recuperación, en particular de China, India y Brasil, contrasta con la muy leve recuperación en las economías avanzadas, del -3,2% en 2009 a 2,7% en 2010. Sin embargo, la recuperación del 2010 no parece estarse prolongando y, por el contrario, las tasas de 2011 y 2012, así como los pronósticos para el 2013 (año completo), muestran un nuevo aletargamiento en el crecimiento mundial (OIT, 2011, p. 3).

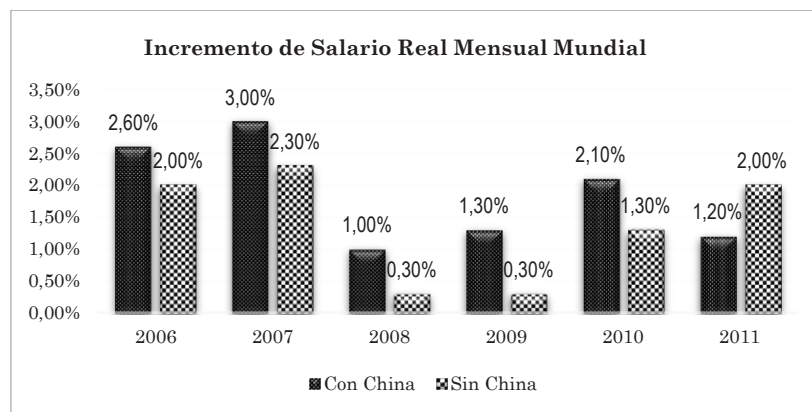
De acuerdo con el informe sobre salarios publicado por la OIT en el 2013, a nivel mundial, el salario mensual real aumentó 3,0% en 2007, 1,0% en 2008, 1,3% en 2009, 2,1% en el 2010 y 1.2% en el 2011 (OIT, 2013, p. 3). Cifras influenciadas fuertemente por el crecimiento salarial en China. Excluyendo a China, se observa un crecimiento real de los salarios del 2,3% en 2007, y de solo 0,3% en 2008, 0,3% en 2009, 1.3% en el 2010 y 0,2% en el 2011 (Ver Gráfica 2).

Gráfica 1. Recesión mundial y recuperación, 1995-2012



Fuente: Elaboración propia a partir de World Economic Outlook Database (FMI, 2012).

Gráfica 2. Incrementos de Salario Real Mensual Mundial



Fuente: Elaboración propia a partir de: Informe Mundial sobre Salarios 2012/2013 (OIT, 2013, p. 3).

De esta forma, y dentro de la hipótesis según la cual los salarios juegan un papel importante en el crecimiento de la demanda agregada final y del PIB total, este lento crecimiento observado en los salarios permite pronosticar que la salida de la crisis puede postergarse por algún tiempo más.

Para impulsar la aplicación de políticas que contrarresten los graves efectos adversos de la caída de los salarios la OIT produjo en 2010 la *“Declaración sobre justicia social para una globalización equitativa y el Pacto Mundial para el Empleo”*. Esta Declaración compromete a los Estados Miembros a respetar y promover los principios y derechos, recogidos en cuatro categorías, hayan o no hayan ratificado los convenios pertinentes (OIT, 2010b, pp. 43-161).

Estas categorías se resumen en:

- (i) Promover el empleo creando un entorno institucional y económico sostenible,
- (ii) Adoptar y ampliar medidas de protección social – seguridad social y protección de los trabajadores – que sean sostenibles y estén adaptadas a las circunstancias nacionales,
- (iii) Promover el diálogo social y el tripartismo (concertación entre: Gobierno, Empresarios y Trabajadores), como los métodos y adaptar la aplicación de los objetivos estratégicos a las necesidades y circunstancias de cada país; traducir el desarrollo económico en progreso social y económico; facilitar la creación de consenso respecto de las políticas nacionales e internacionales que inciden en las estrategias y programas en materia de empleo y trabajo decente; y fomentar la eficacia de la legislación y las instituciones laborales, en particular, respecto del reconocimiento de la relación de trabajo, la promoción de buenas relaciones laborales y el establecimiento de sistemas eficaces de inspección del trabajo; y
- (iv) Respetar, promover y aplicar los principios y derechos fundamentales en el trabajo, que revisten particular importancia, no sólo como derechos sino también como condiciones propicias, necesarias para la plena realización de todos los objetivos estratégicos.

1.1 Determinantes de la participación de los salarios en el ingreso total

Los factores determinantes en el largo plazo de la participación de los salarios en el ingreso total se pueden agrupar en cuatro categorías:

- (i) *La tecnología de producción,*
- (ii) *Las instituciones y políticas,*
- (iii) *La globalización, y*
- (iv) *Los cambios en la composición sectorial de la economía.* (OIT, 2011, p. 27).

Las tecnologías de producción, principalmente en los sectores productores de bienes como la manufactura y la agricultura, tienden a desplazar mano de obra y por lo tanto a generar desempleo, lo cual, de no ser compensado por generación de empleo en otros sectores intensivos en mano de obra, tales como el turismo, la salud o la educación, genera que se vaya acumulando mano de obra desocupada gracias a la modernización, con la implementación de estas nuevas tecnologías de producción.

Dentro de estos factores determinantes de la participación de los salarios en el ingreso total, la OIT contempla las políticas redistributivas, que puede aplicar un gobierno como parte del funcionamiento de las instituciones, en particular los aumentos de los salarios mínimos legales.

Para la OIT, la globalización ayuda a determinar la participación de los salarios en el ingreso total, pero no analiza que, gracias a las barreras migratorias que impiden la movilidad del factor trabajo de países de bajos niveles de remuneración hacia países de elevados niveles, los salarios se

mantienen elevados, de manera desproporcionada en algunos y muy bajos en otros que iniciaron sus procesos de desarrollo posteriormente.

Por último, la OIT considera los cambios en la composición de la estructura productiva como otro de los elementos que determinan la participación de los salarios, pues si la industria manufacturera y los servicios modernos ganan participación en el PIB total de una economía, como estos últimos sectores tienen mayores niveles de remuneración que el sector agrícola y que los sectores atrasados de la economía a nivel urbano, la participación de los salarios deberá aumentar. Así, estos cambios estructurales deben favorecer el aumento de mediano y largo plazo en los salarios, pero si las economías mantienen una elevada proporción de su población ocupada en bajos niveles de remuneración, es necesario promover desde el gobierno políticas que impulsen el desarrollo de sectores productivos de elevado valor agregado, desde el punto de vista del conocimiento, es decir, sectores de buenas remuneraciones en el mercado mundial (Marinakakis y Velasco, 2006, pp. 24-30).

1.2 Efecto negativo de la caída de los salarios

La teoría clásica (y aún hoy, algunos economistas neoclásicos) sostiene que la caída de los salarios, como resultado de la crisis y del consecuente desempleo, hacen que aumente el hambre y finalmente se reduzca la oferta de mano de obra, de forma que posteriormente los salarios volverán a aumentar, lo que conducirá nuevamente al equilibrio.

Con anterioridad al nuevo aumento de los salarios, la caída inicial aumentará los márgenes de utilidad y, bajo el supuesto de que estos márgenes son los que viabilizan la inversión, independientemente de la demanda existente, esta inversión tendrá una tendencia a aumentar, impulsando el crecimiento del PIB. Así, los cambios en los niveles de salarios como, parte esencial de las fuerzas del mercado, constituyen uno de los instrumentos para el retorno de las economías al pleno empleo, a condición claro está, que se les dejen operar libremente durante un largo plazo. Contradiendo esta tesis, Keynes, en su libro *Teoría General de la Ocupación, el Interés, y el Dinero*, argumentó que la caída de los salarios resultaría en una declinación de la demanda agregada y que, lejos de rectificar la situación, la flexibilidad a la baja de los salarios y precios agravaría el problema, prolongando y empeorando la recesión en el corto plazo (2005, pp. 44-45), pues a largo plazo mientras las fuerzas del mercado operan, como lo señaló Keynes,—con cierta sorna—, “todos estaremos muertos”.

En el presente artículo, al analizar las cifras y políticas aplicadas en los dos países en estudio (México y Brasil), se considera que se refuerza el planteamiento de la teoría keynesiana, según el cual es posible controlar las crisis económicas aumentando la capacidad adquisitiva de la población, como consecuencia, se incrementa la demanda agregada final y por lo tanto el PIB total. Lógicamente, la aplicación de políticas estimulantes de la demanda agregada final se da través de, por ejemplo, aumentos reales del salario mínimo legal por encima de la inflación, resulta ser un elemento de última instancia, cuando otras políticas de estímulo a la demanda, tales como el gasto fiscal, se encuentran fuertemente limitadas por la existencia de un elevado déficit gubernamental, como es el caso de Estados Unidos en la actualidad.

Uno de los casos en los que el ritmo de crecimiento de la economía en general se ha visto estimulado por la vía de políticas activas en salarios, utilizando como herramienta la fijación anual del salario mínimo legal, es el caso de Brasil. Esta economía ha presentado mejoras sustanciales en las variables de desarrollo social, a la par que ha mantenido su ritmo de crecimiento por encima de los niveles promedio de la América Latina, aplicando políticas activas en la variable del salario mínimo, el cual, por lo general, en la última década ha estado por encima de la inflación, es decir, aumentando en forma real el poder adquisitivo de la población. Es claro que la fijación de los salarios mínimos legales por la vía del decreto gubernamental impulsa todas las remuneraciones de la economía hacia esos niveles, aun en el sector informal. Los economistas neoclásicos señalan que este tipo de políticas disminuyen los márgenes de utilidad y, por lo tanto la capacidad de inversión de los empresarios (ofertistas), lo cual se traduce en una disminución de la inversión total y, como consecuencia, en una caída del PIB. No observan estos últimos que la inversión en países como Brasil, México o Colombia, es una función del consumo, pues éste llega a representar en estos países hasta un 65% del total de la demanda agregada final.

Pero además, es claro que los empresarios no invierten cuando las bodegas están llenas, sino, por el contrario, cuando éstas están vacías; el volumen de ventas totales está creciendo y las expectativas sobre el consumo y las ventas son muy positivas. No porque se le reduzcan los impuestos se disminuyan los salarios o el costo de algún insumo, el empresario invertirá en la ampliación de su planta. Esto solo lo hará cuando esté vendiendo bien y sus expectativas resulten rentables. En palabras de un industrial colombiano, “lo que los empresarios consiguimos es volumen, no margen”, es decir, lo que es importante para los inversionistas es que las ventas vayan bien, aunque el costo por unidad y el margen de utilidad por producto individual sean menores, aunque la caída de los salarios aumente. Si no hay ventas, si no hay volumen de ventas, el margen calculado y potencial por producto no se puede consignar.

La recesión y la crisis pueden agravarse cuando, en momentos de restricción de la demanda, las autoridades, razonando en forma neoclásica, reducen impuestos a las empresas (disminuyen ingresos del Estado y posibilidades de gasto), disminuyen o no aumentan los salarios (reducen la mayor proporción de la demanda agregada) y sin darse cuenta, afectan negativamente con estas medidas la demanda agregada, causan mayor recesión y conducen la economía a una crisis más profunda.

1.3 En el mundo, los salarios crecen menos que el PIB per cápita

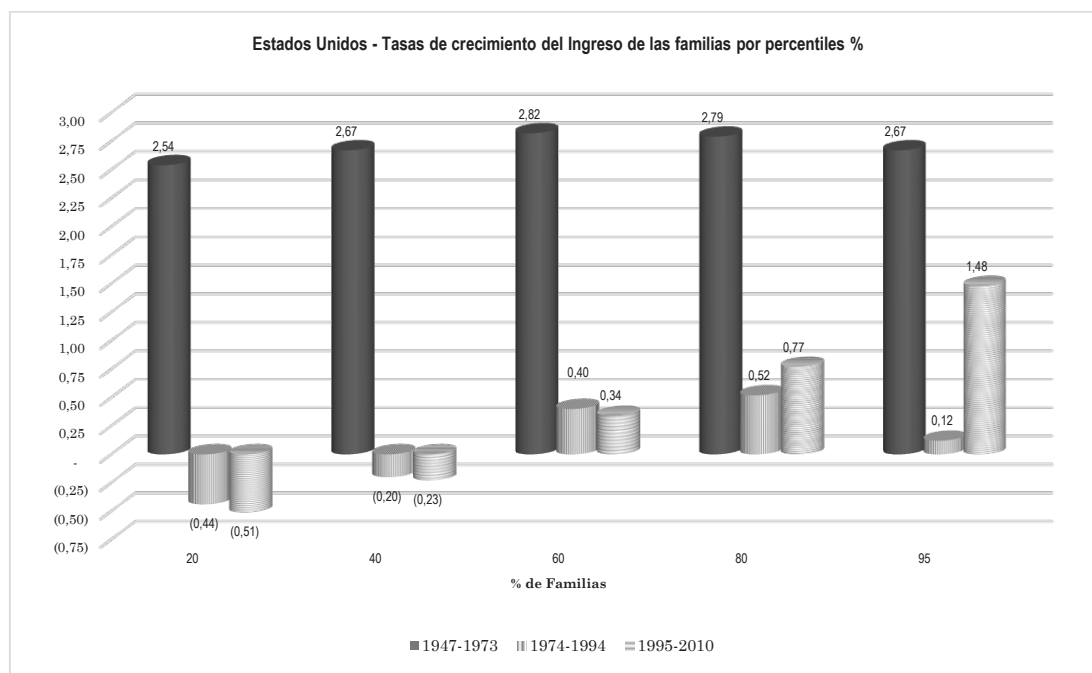
A nivel mundial, mientras que el PIB per cápita creció un 1% entre 1995 y 2007, los salarios medios sólo aumentaron un 0,75%. En cerca del 70% de los países, se ha observado sistemáticamente una tendencia descendente en la proporción de los salarios dentro del PIB, en comparación con la de los beneficios de las empresas y de las otras formas de ingreso como las rentas o los intereses. Vale la pena señalar que durante los períodos de expansión económica, los

salarios crecen más lentamente que el PIB per cápita, en tanto que en periodos de recesión económica, los salarios caen más rápidamente que el PIB per cápita. Según estudios de la OIT, cada descenso adicional del 1% del PIB per cápita produce una caída de 1,55% en los salarios.

Un grupo de 30 especialistas dirigidos por Jean-Paul Fitoussi y Joseph Stiglitz consideraron que la crisis económica mundial tiene sus raíces estructurales en la reducción de la demanda agregada, debido a cambios en la distribución de los ingresos de los años anteriores, mediante la transferencia de dinero desde hogares de bajos ingresos que tienden a gastar más a hogares con ingresos más altos, que tienden a ahorrar más (Marinakís y Velasco, 2006, pp. 22-23).

En Estados Unidos esta caída en la demanda agregada se trató de compensar con el aumento del crédito para mantener el crecimiento económico, hasta que dicho endeudamiento fue insostenible. Como lo ilustra Paul Krugman (2012, p. 61), en esta economía, desde mediados de los setenta, con el choque petrolero; pero en particular a partir de los ochenta, con la aplicación de las políticas neoliberales del presidente Reagan (reaganomics, Ronald W. Reagan: 20 de enero 1981 - 20 de enero de 1989), la distribución del ingreso comenzó a deteriorarse, pero lo que es más grave aún, comenzó a disminuir el crecimiento del ingreso total (Ver Gráfica 3). Con la doctrina neoliberal, según la cual, aumentando el ingreso de las capas más ricas de la sociedad se incrementa las áreas de inversión y se estimula el crecimiento, se produjo el efecto contrario y no sólo se generaron niveles de pobreza crecientes —como ya se señaló— sino que se estimuló el camino hacia la gran crisis de 2007-2008. La mala distribución del ingreso generó una caída en la demanda agregada y de esta forma un des-estímulo para el crecimiento del PIB.

Gráfica 3. Tasas de crecimiento del ingreso de las familias por percentiles en Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia a partir de (Krugman, 2012, pp. 70-73).

2. Política Salarial en México

El salario mínimo legal se encuentra consagrado en el artículo 123 de la Constitución Política de Estados Unidos Mexicanos, desde 1917 en el capítulo: “Ley Federal del Trabajo” (2013)

Artículo 123. Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se promoverán la creación de empleos y la organización social de trabajo, conforme a la ley.

Inciso VI. Los salarios mínimos que deberán disfrutar los trabajadores serán generales o profesionales. Los primeros regirán en las áreas geográficas que se determinen; los segundos se aplicarán en ramas determinadas de la actividad económica o en profesiones, oficios o trabajos especiales.

Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. Los salarios mínimos profesionales se fijarán considerando, además, las condiciones de las distintas actividades económicas.

Los salarios mínimos se fijarán por una comisión nacional integrada por representantes de los trabajadores, de los patrones y del gobierno, la que podrá auxiliarse de las comisiones especiales de carácter consultivo que considere indispensables para el mejor desempeño de sus funciones (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2013, pp. 1-2).

En esta declaración constitucional, implícitamente se observa que en aquel momento se consideraba que los salarios no se fijarían exclusivamente por las leyes de la oferta y la demanda en el mercado laboral, sino que éstos pueden alterarse y fijarse administrativamente por el gobierno en el nivel necesario y suficiente “para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos”.

Lógicamente, esta fijación administrativa por fuera de las “leyes” del mercado y partiendo de principios de equidad y distribución (necesidades básicas satisfechas, educación obligatoria), disminuyen el margen de utilidad de los empresarios, puesto que se entiende el salario en la perspectiva exclusiva del costo de producción, pero, como ya se señaló, lo importante para el crecimiento económico es que el salario le permita a los “jefes de familia satisfacer las necesidades”, constituye demanda agregada final, que impulsa el crecimiento del PIB y permite a los empresarios elevar su volumen de ventas y aumentar por esa vía sus consignaciones y utilidades. Este “gana-gana” empresarios-mano de obra, continúa siendo una categoría de análisis económico de difícil comprensión para el *mainstream* neoclásico.

En un estudio realizado por la Universidad Obrera de México (Lombardo Toledano, 2007) acerca de “La política Salarial y la dependencia Alimentaria”, se concluye que “*La política salarial en México es utilizada para mantener bajo control «los equilibrios macroeconómicos» y para «hacer competitiva a la economía»*”, mediante los siguientes mecanismos:

(i) Los salarios se utilizan como instrumento antiinflacionario a partir de la fijación adelantada de los aumentos iguales a la tasa de inflación proyectada anual, la cual es superada por la inflación realmente observada;

(ii) Los topes salariales reducen el costo de la mano de obra para ofrecerla como una ventaja comparativa a las Grandes Empresas Transnacionales (GET), y

(iii) La contención salarial sirve como instrumento de contracción a la demanda agregada (al disminuir el poder adquisitivo de los salarios, se reducen los niveles de consumo, inversión y la generación de empleos) con el fin de disminuir el déficit externo (Lombardo Toledano, 2007, p. 2).

En cuanto al punto primer punto, hoy resulta claro que un aumento de salarios tendría que ser de tal nivel que lleve rápidamente a utilizar toda la capacidad instalada subutilizada, que en economías como la mexicana —o la colombiana—, puede llegar a niveles del 20%. De esta forma, mientras se copa la capacidad instalada de los sectores en competencia, el aumento de la demanda resultante del incremento salarial sería absorbido por la capacidad subutilizada antes de traducirse en un recalentamiento por excesos de demanda. Adicionalmente, es claro que la inflación tiene otros determinantes diferentes a los excesos de demanda, por las metas fijadas por el Banco Central, allí donde éste es considerado por los agentes económicos una institución seria, capaz de fijar metas macroeconómicas que se cumplen.

El punto número dos, mantener los salarios bajos para atraer la inversión extranjera o para favorecer las exportaciones, ha perdido importancia, dada la presencia en el mercado mundial de China y de India con sus salarios bajos y sus elevados volúmenes de producción. El único camino viable para el desarrollo económico de un país como México, Brasil o Colombia, es el de acceder a tecnologías duras o intermedias, ya que las tecnologías suaves están monopolizadas cada día más por India y China.

El tercer argumento, disminuir los salarios para reducir el déficit comercial externo, queda refutado con el mismo argumento anterior, sobre China e India, pues habría que disminuir los salarios por debajo de la línea de subsistencia en la que están estos países, lo cual conduciría al hambre a amplias capas de la población, política que nadie recomendaría, al menos no en público.

En México, en los años de industrialización, con la sustitución de importaciones, el salario tuvo altibajos en su comportamiento. En el periodo de la posguerra y en el sexenio de Miguel Alemán (1946-1952), el salario mínimo perdió la mitad de su poder adquisitivo. Sin embargo, ya en 1951, con la implementación del Modelo de Desarrollo Estabilizador, se presentó una tendencia ascendente hasta 1976, cuando consigue su mayor expresión. En los años 1970-1982, durante los gobiernos de Luis Echeverría y José López Portillo, se registró un nuevo descenso que terminó con la crisis de los ochenta, registrándose la principal caída del salario mínimo real de todo el siglo XX. En los comienzos de la década de los años ochenta México y otros países latinoamericanos implementaron el modelo conservador neoliberal, que llevó al debilitamiento del bloque socialista y el surgimiento de un modelo capitalista.

Fue durante el mandato de Ronald Reagan en Estados Unidos y Margaret Thatcher en Inglaterra que las privatizaciones, la persecución a los sindicatos y a los derechos laborales de los trabajadores, así como el desconocimiento del Estado de bienestar o de los elementos que lo constituían generaron, por una parte, como ya se señaló, una concentración de la riqueza y el ingreso y, por otra, condiciones precarias en lo laboral y salarial a nivel internacional. En México esa concentración sin precedentes aumentó la desigualdad, por una parte, unos pocos grupos económicos familiares se vieron beneficiados y, por otra, una gran parte de la población cayó en

condiciones de mayor pobreza y vio disminuidas sus posibilidades de ascenso y movilidad social. La crisis de los ochenta, conocida también como la *Década Perdida de América Latina*, y de México, en términos de crecimiento económico, fue el escenario del mayor desplome en términos reales del salario.

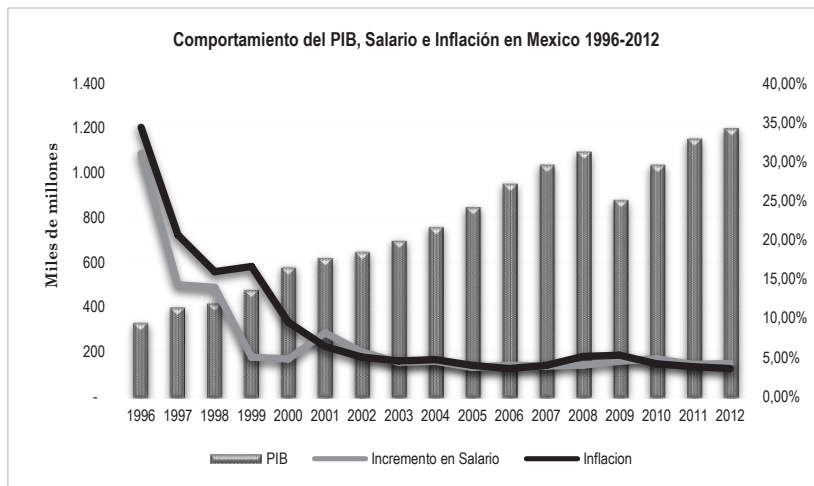
Durante esos años, el salario mínimo real tuvo una caída aproximadamente del 65% en su poder adquisitivo, considerando como punto de partida 1976, producto de los vaivenes de la economía con López Portillo y el boom petrolero, que duró hasta casi 1982. Sin embargo, ese mismo año el salario comienza su abrupto descenso al inicio de la crisis, sigue su caída en el sexenio de Carlos Salinas (1988-1994) y durante la crisis de 1994-1995 (Tequilazo). En sólo un año tiene una pérdida del 10% respecto a su valor de 1976. A partir de entonces, el salario ha permanecido prácticamente estancado.

En los últimos diez años, el salario mínimo tuvo una pérdida promedio de 4.5%. La razón está en la regla, de corte neoliberal, para determinar los aumentos al salario², en función de la llamada “inflación esperada” para el siguiente año. Esta “regla”, que se implementó desde los años ochenta, permite la obtención de mayores ganancias mediante la baja de los salarios en un entorno de poca productividad, lo que genera cada vez menor capacidad de compra. Si se compara la capacidad adquisitiva del salario con el número de canastas alimentarias que el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), publica como parámetro para determinar el consumo mínimo, debajo del cual las personas se encuentran en condiciones de pobreza, el número total de canastas alimentarias que ese salario podía adquirir en el entorno urbano del año 2000, era de 1.69 canastas; para mayo de 2011, la capacidad adquisitiva había caído a 1.61 canastas, el equivalente a una reducción del 5.9%. Un ejemplo de lo anterior lo puede ilustrar el escenario del año 2000, cuando los trabajadores que devengaban un salario mínimo, sí utilizaran todo su ingreso diario en la compra de tortillas, podían comprar casi 8 kilos, mientras que para el 2011 sólo 5 kilos.

Bajo estas políticas de estabilización, los cambios en los salarios mínimos han sido sistemáticamente utilizados como señales para indicar cambios aceptables en los salarios, en términos más generales (Woodruff, 1999, pp. 103-122). Los responsables políticos están interesados en controlar directamente los aumentos salariales como un dispositivo para sofocar el incremento en los precios de los productos básicos y servicios, así como una herramienta para evitar aumentos en los gastos de nómina del gobierno. Como parte de estos programas de estabilización, los salarios mínimos se fijan según los cambios deseados, cuidadosamente calculados en precios, sujetos a ajustes de presupuesto fiscal (Ver Gráfica 4).

² Tal como lo describe el Dr Lombardo en su publicación de la Universidad Obrera de México.

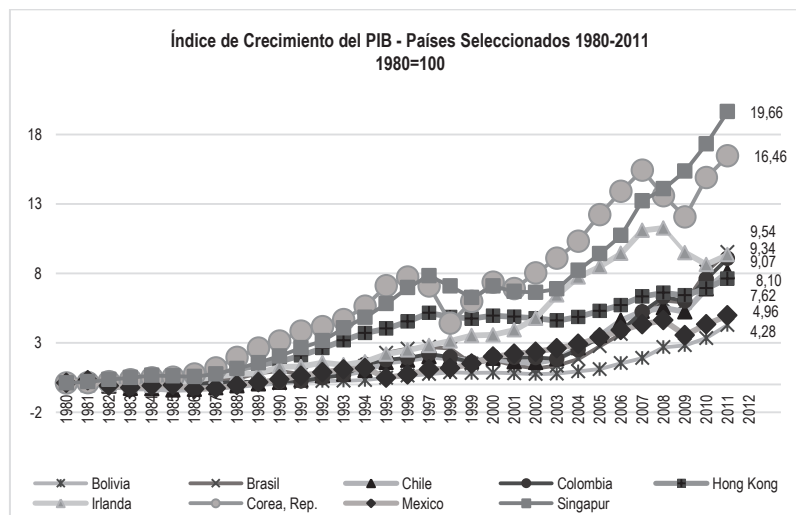
Gráfica 4. Comportamiento del Salario vs. Inflación en México



Fuente: Elaboración propia a partir de: Banco Mundial, Base de Datos, y CONASAMI (Comisión Nacional de Salarios Mínimos).

Como se observa en la Gráfica 5, entre 1980 y el 2011 México multiplicó su PIB per cápita en tan sólo 4.28 veces, mientras que Colombia, sin TLC, lo hizo en 8.98; Chile en 8,02; Corea en 16,49 y Brasil en 9,54; entonces, ¿qué le pasó a México con NAFTA y bajos salarios que se rezagó frente a los demás países emergentes? Parte de la respuesta se encuentra en la aplicación de las políticas salariales.

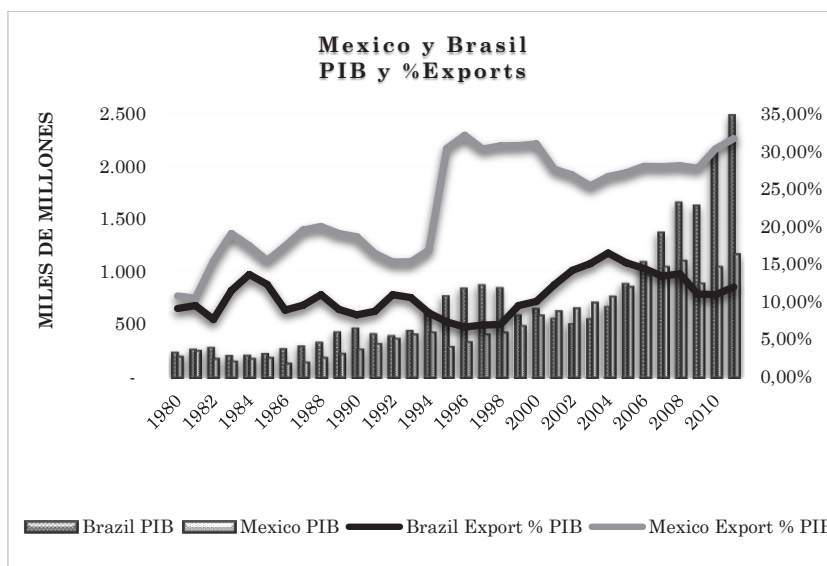
Gráfica 5. Índice de Crecimiento del PIB Países seleccionados



Fuente: Elaboración propia a partir de (World Bank, 2013), Base de Datos.

Siguiendo la teoría neoclásica, según la cual la disminución de los salarios y los mercados ampliados aumenta la inversión y el crecimiento económico, las políticas de bajos salarios aplicadas en México deberían haber conducido a elevados niveles de inversión y crecimiento del PIB, superando a los demás países emergentes, en particular a aquellos que, como Brasil, manejaron políticas salariales activas y que adicionalmente no tuvieron el “privilegio” de contar con el TLC más grande del mundo (NAFTA). Para una mejor comprensión de los países observados, la Gráfica 6 presenta el crecimiento del PIB y el componente en porcentaje de las exportaciones de éstos.

Gráfica 6.- México y Brasil PIB y Exportaciones



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Mundial, base de Datos, IPEDATA, INEGI.

3. Política salarial de Brasil

De acuerdo con la Constitución Federal de 1988, el salario mínimo debe ser fijado por ley, nacionalmente unificado, capaz de atender las necesidades vitales básicas tanto del trabajador como de su familia, con vivienda, alimentación, educación, salud, descanso, vestido, higiene, transporte y provisión social, con reajustes periódicos que preserven el poder adquisitivo, siendo prohibida su vinculación para cualquier fin.

La Política de Salarios tuvo variaciones importantes en tres momentos diferentes, desde la introducción de la primera fijación: 1940-1951, 1952-1964 y después de 1964.

El primer periodo corresponde a la implantación y consolidación del valor del salario mínimo por el gobierno de Getúlio Vargas (1937-1945) en mayo de 1940 (fijación del primer salario mínimo), que representó un triunfo del Movimiento de Industrialización Nacional para la construcción del mercado interno de consumo, y las medidas posteriores adoptadas por el gobierno liberal de Gaspar Dutra (1945-1950), encaminadas a la protección de los trabajadores de salario de base. Según la interpretación de Oliceira Vianna (1951), uno de los ideólogos de la legislación

laboral de Vargas, la creación del salario mínimo tuvo por objetivo la corrección de las injusticias promovidas por el desarrollo industrial, incorporando al mercado de consumo a aquellos que se encontraban en el límite de la pauperización. A pesar de los esfuerzos por retomar el régimen democrático y la definición constitucional del salario mínimo con dimensión familiar (1946), durante esta fase el poder adquisitivo alcanzaba a cubrir solamente dos tercios de las necesidades estimadas para un individuo y 24% para una familia.

Durante el segundo periodo, comprendido desde el comienzo de la década de 1950 hasta la primera mitad de los años sesenta, la intervención sindical permitió recuperar el poder adquisitivo del salario mínimo y pasó a incorporar parte de las ganancias de la productividad nacional. La decisión política de aumentar el salario mínimo urbano hizo posible la generalización de una norma de consumo adecuada a la estructura productiva de bienes y salarios (Pochmann, 2005).

En 1964 se interrumpió el régimen democrático y el salario mínimo dejó de estar vinculado directamente a la productividad de la fuerza de trabajo. Entre 1965 y 1974 el valor del salario mínimo sufrió una baja ostensible en su poder adquisitivo de 33.5%, debido a las medidas de apoyo al régimen militar y el combate a la inflación.

A partir de 1960, los trabajadores rurales adquirieron el derecho a una remuneración mínima, aunque la flexibilización del régimen de contratación y despido de mano de obra produjo deterioro de las condiciones de vida de las clases trabajadoras. En los años sesenta había 17 niveles distintos de salario mínimo, reduciéndose a cinco una década después, y a uno a partir de mayo de 1984.

Aun en los años del “milagro económico” (1968-1973), cuando el país registró tasas significativas de crecimiento del empleo y del PIB, el poder adquisitivo promedio del salario mínimo nacional siguió cayendo.

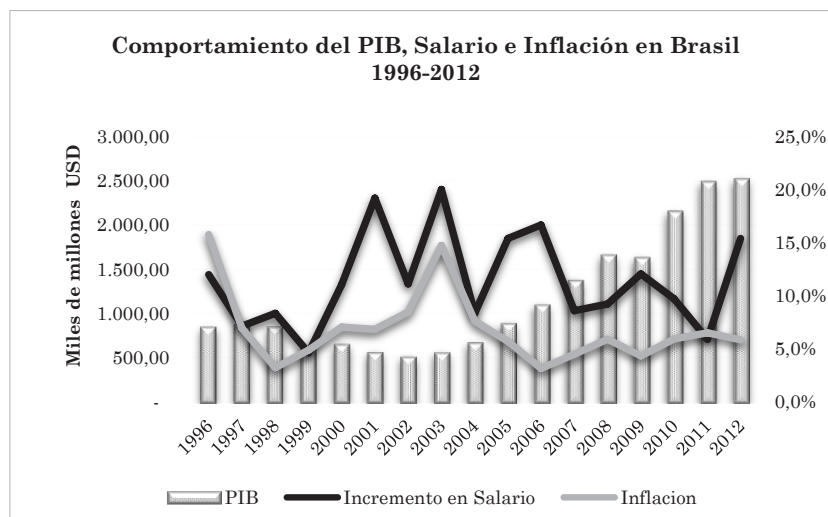
Desde 1975, el salario mínimo anual fue inferior al PIB per cápita, mientras que en los años anteriores el salario mínimo anual alcanzaba valores nominales superiores.

En el periodo (1982-1999), el valor real del salario mínimo representaba cerca del 25% de la renta per cápita, 50% del costo de las necesidades mínimas del trabajador individual y 16% del costo familiar, alejándose de los objetivos para los cuales había sido creado en 1940 (Pochmann, 2005).

En la década de los años noventa, se dio fin a la política de salario mínimo y se presentó — además— una desregularización del mercado laboral, lo que ocasionó un menor poder adquisitivo del salario mínimo nacional en los últimos sesenta años.

Con la llegada al poder del Presidente Ignacio Lula Da Silva, se decidió revisar las recomendaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en cuanto a que “la defensa del salario mínimo es fundamental como medida de lucha contra el incremento en las desigualdades” (Stone & Cavazos Cepeda, 2011).

Gráfica 7. Comportamiento del PIB, Salario e Inflación en Brasil 1996-2012



Fuente: Elaboración propia a partir de: Banco Mundial, INEGI.

De esa manera, se vuelve al consenso construido en 1929 entre los países miembros de la Organización Internacional del Trabajo, así como a la promulgación de diversas convenciones sobre el salario mínimo. El gobierno de Brasil entonces adoptó una nueva metodología para el ajuste anual del salario mínimo: el cálculo está compuesto por: (i) el incremento anual de inflación (medida por el índice de precios al consumidor INPC) del año anterior y (ii) el indicador del PIB real de los dos años anteriores. En la práctica, la fórmula casi siempre proporciona un aumento del salario mínimo que es superior a la inflación. La Gráfica 7 permite apreciar la variación de los indicadores mencionados.

4. Desarrollo Social de los dos Países

Cada uno de los países en análisis tiene programas de desarrollo social que junto con las políticas salariales impactan el bienestar de los ciudadanos.

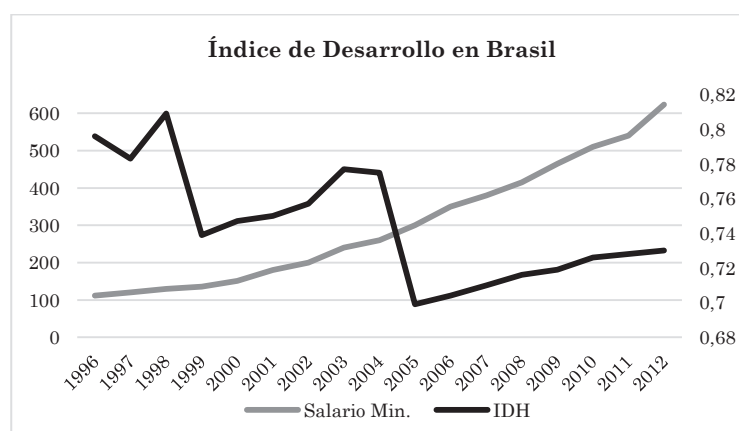
4.1 Brasil

En Brasil, es muy importante el papel de los diferentes programas de transferencias gubernamentales (Bolsa Família, BPC y PETI).

- Bolsa-Família: Funciona desde Septiembre de 2004; es un programa descentralizado de “transferencia condicionada”, que unificó todos los programas sociales ya existentes (Bolsa Escola, Bolsa Alimentação, Auxílio Gás y Cartão Alimentação). En mayo de 2012 Atendió 13.394.893 familias y el presupuesto destinado hasta abril del mismo año ascendió a los 3.1 Billones de Dólares (Peixoto Ávila, 2013, p. 168).

- Beneficio de Efectivo Continuo (BPC, por sus siglas en Portugués): comenzó en 1996 y protege los adultos mayores de 65 años.
- Programa de Erradicación del Trabajo Infantil (PETI); elimina el trabajo infantil en Brasil mediante la entrega de dinero por el número de infantes en cada hogar de niveles de extrema pobreza. En 1996, cuando fue creado, el programa ayudó a unos 3.000 niños, para 2005 la ayuda benefició alrededor de 900.000 niños que recibieron los beneficios. Los resultados de una investigación de las descomposiciones sociales llevada a cabo por Lima y Scorzafave (2008, p. 7), muestran que los salarios del sector privado son el factor más importante que conduce a cambios de la desigualdad en Brasil y que los programas de transferencias sociales tienen un efecto positivo en la reciente reducción de la desigualdad. Por otra parte, la dinámica de rentas de jubilación y salarios del sector público contribuyó a atenuar la caída reciente en desigualdad en Brasil (Menezes Filho & Scorzafave, 2008).

Gráfica 8. IDH Brasil



Fuente: Elaboración propia a partir de (PNUD, 2013, p. 149).

En cuanto a los programas sociales individuales, Bolsa Familia contribuye más a la disminución de la desigualdad que BPC; mientras que PETI tiene un efecto insignificante en la desigualdad. Hoffman (2005) y Ferreira (2006), también muestran que los ingresos de jubilación han contribuido al incremento de la desigualdad en Brasil.

En la Gráfica 8 se muestra la correlación entre el incremento porcentual del salario mínimo en Brasil y el comportamiento del Índice de Desarrollo Humano, indicador que tiene un crecimiento sostenido desde el 2005.

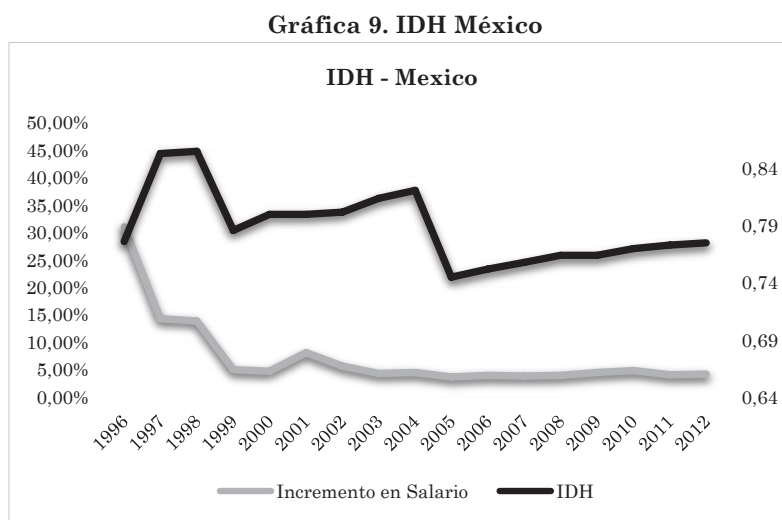
4.2 México

En México, el principal programa para combatir la pobreza se denomina *Progreso/Oportunidades*, que se desarrolló en el marco de la “nueva política social”, durante la década 2000-2010, después de varios intentos con otros programas, este es uno de los más innovadores y exitosos dirigidos a las personas que viven en la pobreza extrema o justo por encima del umbral y beneficiando a 5,8 millones familias mexicanas, hasta 2010. También ha ayudado a elevar las tasas de matrículas a la escuela secundaria, así como la tasa de transición exitosa desde primaria a la secundaria (especialmente para las niñas); y, gracias a una mayor asistencia en centros de salud, promovidos por el programa, han disminuido la morbilidad infantil y mortalidad materna (por el 20% y 11%, respectivamente). Un programa más reciente, Seguro Popular, está diseñado para proporcionar atención médica, servicios de prevención y protección financiera a la población sin cobertura de salud en las instituciones de la seguridad social contributiva; la inscripción es en forma voluntaria. Este programa cubre alrededor de 36 millones de personas. Sin embargo, en un informe de la OECD se afirma que a pesar de que no hay un Gasto Público desproporcionado (21,9% del PIB), la salud y la educación son dos áreas estratégicas donde se necesita mejorar la eficiencia de éste. Las desigualdades en salud y educación, en grupos sociales y entre los diferentes Estados federales, reflejan una cobertura incompleta, existe fragmentación y servicio deficiente en gran parte de la población. El potencial para mejorar la asignación de los recursos existentes en ambas áreas es enorme (OECD, 2010, pp. 4-39).

A pesar de este progreso, la mayoría de los programas de reducción de la pobreza de México aún excluyen a familias que viven en pobreza relativa, y los programas de desempleo siguen siendo rudimentarios. Con resultados positivos a corto plazo que incluyen una población infantil más saludable y jóvenes con mayores niveles educativos, pero con deficiencias en la prestación de servicios básicos de salud y educación en las áreas rurales, con mercados laborales estancados. El programa Primer Empleo no tuvo el impacto esperado, porque no pudo proporcionar incentivos lo suficientemente fuertes a los empleadores, para contratar a nuevos trabajadores en épocas económicamente difíciles como lo son hoy, las necesidades de México para fortalecer las redes de seguridad social y evitar que las familias moderadamente pobres caigan en la pobreza extrema (OECD, 2010, pp. 4-39).

Los paquetes proporcionados por el gobierno para afrontar la crisis incluyen programas para proporcionar empleo temporal y evitar las pérdidas de empleo (Programa de Empleo Temporal), así como programas de ampliación de la cobertura de salud para los desempleados por varios meses. Sin embargo, los fondos para estos programas representan sólo un octavo de la cantidad de dinero empleada para mantener bajos los precios de la energía. Una forma de brindar más protección a las familias pobres podría ser utilizar esos recursos (destinados a energía), en programas de empleo temporal. La protección social es menos efectiva para reducir la pobreza, cuando grupos de bajo riesgo pueden evadir las contribuciones de seguridad social y cuando los grupos más desfavorecidos tienen una limitada cobertura o ninguna en absoluto. Todos estos problemas se han venido agravando como consecuencia de problemas estructurales, asociados con las reformas neoliberales implementadas durante los ochenta y noventa (Tetreault, 2012, pp. 41-47).

La Gráfica 9 muestra el IDH de México, evidenciando que éste sólo 0.035% en el periodo 2005-2009 (PNUD, 2013).



Fuente: Elaboración propia a partir de PNUD (2013).

4.3 Resultados

Los dos países han implementado diferentes iniciativas para impulsar el desarrollo social. El Índice de Desarrollo Humano ha obtenido progresos importantes en ambos países, especialmente en Brasil, como resultado de los diferentes programas de ayuda en la reducción de la pobreza y con el Programa de las Naciones Unidas frente a los Objetivos del Milenio. Los avances en éstos objetivos se detallan en la siguiente tabla (Ver tabla 1).

4.4 Impactos de la Política Salarial en el Desarrollo Social

En la última década Brasil ha tenido casi el doble de crecimiento económico con respecto a México (Ver Gráfica 6), impulsado en buena medida por el dinamismo de sus relaciones comerciales con China.

Pobreza y desigualdad. Según el Coeficiente de GINI, aunque Brasil ha sido uno de los países más desiguales del mundo, ha obtenido mejores resultados que México en los últimos tiempos en la reducción de la pobreza y la indigencia, como se aprecia en las gráficas (Ver Gráficas 10 y 11).

Mayor presencia y capacidad del Estado. Brasil ha tenido mayor presencia del Estado en la promoción del desarrollo económico y social, además de una mayor capacidad fiscal reflejada en el gasto público. La recaudación tributaria de Brasil, en proporción del PIB, es casi tres veces superior a la de México.

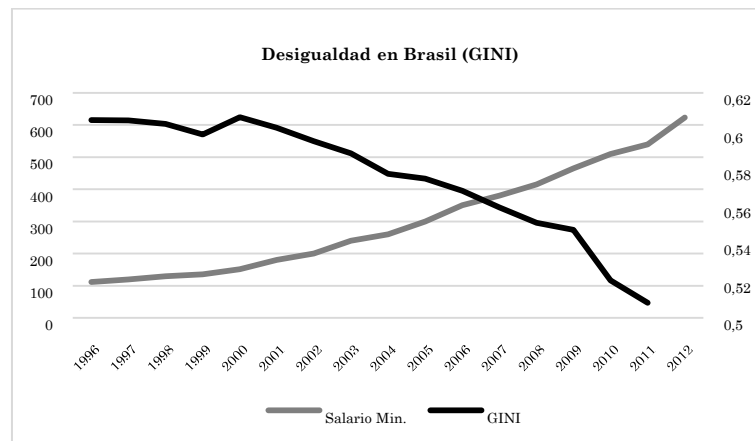
Tabla 1. Resultados de los Objetivos del Milenio - México y Brasil a 2011

OBJETIVOS DEL MILENIO	
MÉXICO	BRASIL
1. Erradicar la pobreza extrema y el hambre	
En el periodo 1992-2010, la proporción de población por debajo del nivel mínimo de consumo de energía alimentaria disminuyó casi a la mitad (2,7 por ciento), lo que coloca a este indicador muy cerca de la meta de 2,4%.	El objetivo de la ONU de reducir el hambre y la pobreza extrema a la mitad para el año 2015 se logró en 2002. Posteriormente, hasta el año 2012, a través de los programas Bolsa Familia y Brasil Cariñoso, más de 16 millones de brasileños salieron de la pobreza extrema, con una reducción del 40% del total.
2. Lograr la enseñanza primaria universal	
El país cuenta con una cobertura universal en la enseñanza primaria, logrando disminuir a menos del 1% la deserción escolar.	La educación básica brasileña cubre el 98% de los más de 50 millones de niños y jóvenes. La inversión en educación básica fue US\$ 114,3 mil millones en 2012, con un incremento del 19,12% respecto a 2011.
3. Promover la igualdad de género y la autonomía de la mujer	
Se busca eliminar la inequidad entre hombres y mujeres en los ámbitos educativo, laboral y de representación política. En materia de educación, desde 2009 México cumplió con las metas establecidas para el 2015. Asimismo, las mujeres se han incorporado al mercado laboral de manera creciente, existe una tendencia ascendente en la proporción de escaños ocupados por mujeres en el Poder Legislativo.	En cuanto al acceso a la educación, Brasil ya alcanzó las metas establecidas. Entre 2003 y 2011, la población femenina económicamente activa se incrementó 17,3%, mientras que la fuerza de trabajo masculina aumentó en 9,7%. Además el ingreso promedio real de las mujeres creció un 24,9%, alcanzando el 72,3% del ingreso de los hombres en 2011.
4. Reducir la mortalidad infantil	
De 1990 a 2009, la tasa de mortalidad en los niños menores de cinco años pasó de 47,1 muertes por cada mil nacidos vivos a 17,3; y en menores de un año pasó de 39,1 muertes por cada mil nacidos vivos a 14,6, colocando al país a menos de dos puntos de alcanzar la meta en ambos indicadores.	La tasa de mortalidad infantil por cada mil nacidos vivos pasó de 29,7 en 2000 a 15,6 en 2010, siendo inferior a la meta de 15,7 proyectada para 2015. La tasa de mortalidad de niños menores de cinco años se redujo en 65% entre 1990 y 2010, pasando de 53,7 a 19,0 muertes por cada mil niños.
5. Mejorar la salud materna	
La Razón de Mortalidad Materna (RMM) en el periodo 1990-2010 se ha reducido en 35,5 puntos, al pasar de 89 muertes por cada cien mil nacidos vivos a 53,5, aunque no parece ser suficiente para alcanzar la meta de 22,3 en 2015.	La tasa de mortalidad materna se redujo de 141 en 1990 a 68 en 2010, por cada cien mil. La meta es llegar a 35 muertes por cada cien mil en 2015.
6. Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades	
En 2010, la tasa de prevalencia fue de 0,38 enfermos por cada 100 personas en el grupo de 15 a 49 años. En cuanto al paludismo la tasa nacional de incidencia se redujo en 97,9%, al pasar de 53,0 enfermos por cada cien mil habitantes en 1990 a 1,1 en 2010.	La tasa de incidencia de VIH/SIDA pasó de 20,0 por cada cien mil habitantes en 2003 a 17,9 en 2010. En la incidencia de paludismo entre 2010 y 2012 hubo una reducción del 84% en las muertes y del 91% en los casos graves.
7. Garantizar la sustentabilidad del medio ambiente	
La proporción de la superficie cubierta por bosques y selvas pasó de 35,3 en 1993 a 34,0 en 2007 y las emisiones de dióxido de carbono total pasaron de 388,1 millones de toneladas de CO ₂ en 1990 a 492 millones de toneladas en 2006.	La tasa de deforestación en el Amazonas se redujo en un 76,9% entre 2004 y 2011. La emisión de gases de efecto invernadero también disminuyó en un 19,2% en 2011.

8. Fomentar una asociación mundial para el desarrollo	
<p>La cooperación internacional para el desarrollo se ha visto afectada por la crisis económica y financiera mundial de 2008-2009. La política comercial internacional de México busca consolidar un sistema comercial más sólido, abierto y equitativo, basado en reglas predecibles y no discriminatorias. Los usuarios de Internet por cada cien personas aumentaron de 21,7 en 2008 a 36,2 en 2011.</p>	<p>Se han implementado políticas públicas para aumentar la inclusión social, diversificar la economía local, mejorar el ambiente para los negocios y la calidad del gasto público. Además Brasil ha intensificado la agenda bilateral y ha fortalecido las relaciones con América Latina y el Caribe. Los usuarios de Internet por cada cien personas pasaron de 33,8 en 2008 a 45,0 en 2012.</p>

Fuente: (Naciones Unidas, 2013).

Gráfica 10. GINI Brasil

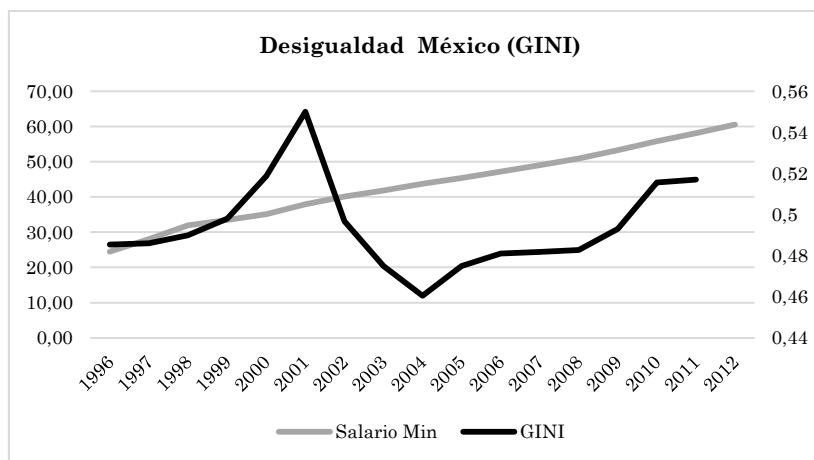


Fuente: Elaboración propia a partir de: (PNUD, 2013, p. 149; Banco Mundial).

De igual manera, la carga fiscal de Brasil es superior a la de México y, sin embargo, la Inversión Extranjera Directa (IED) en Brasil es varias veces la de México.

El hecho de que Brasil haya crecido más en la última década y que su productividad laboral sea más del doble que en México, se debe a que existen mejores condiciones macroeconómicas, a partir de una mayor intervención del Estado para regular las fuerzas del mercado a través de políticas salariales activas y mejores ingresos fiscales, de los cuales, Brasil invierte casi el doble que México en programas orientados al desarrollo social (De Andrade Baltar, 2012 pp. 81-85).

Gráfica 10. GINI México



Fuente: Elaboración propia a partir de: (PNUD, 2013, p. 149; Banco Mundial).

Para establecer una correlación del aumento del salario mínimo y los indicadores de desarrollo social, se debe tener en cuenta que el impacto de los salarios recae principalmente sobre el consumo como componente del PIB y que el desarrollo social depende de la implementación de políticas gubernamentales más amplias.

En este aspecto los economistas han debatido durante mucho tiempo si existe una correlación entre el crecimiento y la equidad. Es probable que las economías con una distribución más equitativa de los ingresos logren tasas más elevadas de reducción de la pobreza (Hailu y Soares, 2009, pp. 1-2).

Conclusiones

Los dos países exhiben una tendencia opuesta en materia de salarios. Mientras en México el poder de compra del salario mínimo se ha venido reduciendo, en Brasil su valor real creció casi en un 60% durante la última década. La diferencia para el cálculo de los salarios mínimos entre ambos países consiste en que mientras que en Brasil, además de la variación real de la inflación (del año anterior), también se toma en cuenta el incremento del PIB real de dos años antes (con relación al año para el que se establece el cálculo); mientras que en México es la inflación “proyectada” del siguiente año la variable más determinante al momento de establecer el salario mínimo.

Estos datos podrían desmentir dos visiones: la idea de que el aumento del salario mínimo genera inflación y la de que los salarios bajos son un factor de competitividad. Por otro lado, varios estudios demuestran que la elevación del salario mínimo en Brasil ha favorecido el mercado interno, al dinamizar positivamente las economías de algunas de las regiones más pobres del país.

El análisis comparativo de las políticas salariales de los dos países permite concluir que la implementación del modelo neoclásico, orientado desde la perspectiva de la oferta, a través del estímulo a la inversión con menores impuestos y reducción de los costos laborales, por parte de México, no ha logrado reducir la pobreza, ni generado mayor productividad, aunque registre menor inflación. Por el contrario, Brasil con un enfoque post-keynesiano (políticas salariales activas), soportado en el incremento de la demanda a través del aumento de los salarios para generar mayor consumo interno, mejorar la productividad, y garantizar mejores condiciones de vida, efectivamente ha resultado ser más exitoso en la última década.

La implementación del modelo neoliberal ha conducido a la producción de riqueza en el mundo, sin embargo, la brecha entre los más acaudalados y los más pobres sigue abriéndose dramáticamente. El último estudio realizado por Credit Suisse, destaca que 32 millones de personas millonarias (el 0,7% de la población mundial) posee US 98,7 billones, es decir, el 41% de la riqueza global; mientras que 3.200 millones de personas, que son 68,7%, poseen US 7,3 billones, lo que significa el 3% de la riqueza global (Semana, 2013, p. 15).

Es importante resaltar que, a nivel mundial, existe una desigualdad en la distribución del ingreso; lo que sin lugar a dudas va en contravía con la implementación de políticas salariales activas, que pretenden un mejor desarrollo social de la población. Con todo y lo anterior, llama la atención que en el concierto de América Latina es Brasil, quien registra el mayor número de millonarios con 315.000, seguido de Chile con 76.000. Lo anterior, evidencia que aun cuando la implementación de políticas activas ha reportado esperanzadores indicadores en el coeficiente de GINI y el IDH, sigue extendiendo una gran inequidad en el ingreso, fruto de unas estructuras político-económicas y sociales, que son la preocupación de los gobiernos de corte socialista y sindical, como lo fue el del presidente Lula Da Silva, cuyo mayor logro fue estrechar, en alguna medida, las brechas existentes.

Después de un par de décadas con condiciones macroeconómicas volátiles y altos niveles de desigualdad, el crecimiento en el nuevo siglo en Brasil ha sido capaz de generar puestos de trabajo a un ritmo creciente. Esto ha llevado a una disminución del desempleo y de la informalidad, a pesar de un aumento de la tasa de participación laboral. Por otra parte, la aplicación de políticas salariales activas, el creciente nivel de acumulación de capital humano, junto con la ampliación de los programas de transferencias condicionadas en efectivo, como Bolsa- Familia, ha dado lugar a una disminución constante de la desigualdad por primera vez en décadas. Esta evidencia sugiere que después de un periodo de ajuste a la liberalización del comercio y las reformas de privatización, Brasil ha encontrado un camino estable de desarrollo.

Referencias Bibliográficas

- De Andrade Baltar, P. E. (2012). Mejores Sueldos y mas Trabajo: de cómo el Brasil consiguió ambos. *GLU Working Papers*. pp. 81-85.
- Ferreira, C. (2006). Aposentadorias e Distribuição da Renda no Brasil: uma nota sobre o período 1981 a 2001. *Revista Brasileira de Economia*. pp. 247-260.
- FMI. (Abril de 2012). World Economic and Financial Surveys. [Recurso en línea disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/download.aspx>].
- Hailu, D. y Soares, S. (Julio de 2009). *¿Cuál es la explicación para el descenso de la Desigualdad en Brasil?* Brasilia: PNUD, Polycy Centre for Inclusive Growth.
- Hoffman, R. (2005). As transferências não são a causa principal da redução da desigualdade, Econômica. *Economica*. pp. 335-341.
- Keynes, J. M. (2005). *Teoría General de la Ocupación, el Interés, y el Dinero*. (F. d. Argentina, Ed., & E. Hornedo, Trad.) Buenos Aires, Argentina: Grafimor S.A.
- Krugman, P. R. (2012). *End This Depression Now* (Vol. First Edition). New York, USA: Melrose Road Partner.
- Lima, E. y Scorzafave, L. (2008). *Decomposição da desigualdade da renda do trabalho no Brasil: 1992-2004*. Brasilia: Mimeo.
- Lombardo Toledano, V. (2007). Política salarial y dependencia alimentaria. *Hoja Obrera, Agosto-Septiembre, 2007*(89). [Recurso en línea disponible en: <http://www.uom.edu.mx/hoja/hojob89.html> (Consultado el 8 de mayo de 2013)].
- Marinakakis, A. y Velasco, J. J. (2006). *Para qué sirve el salario mínimo, elementos para su determinación en el Cono Sur*. Santiago de Chile: OIT.
- Menezes Filho, N. & Scorzafave, L. (2008). *Employment and inequality outcomes in Brazil*. Sao Paulo: OECD.
- Naciones Unidas. (2013). *Objetivos de Desarrollo del Milenio - Informe de 2013*. New York: Naciones Unidas. [Recurso en línea disponible en: <http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Resources/Static/Products/Progress2013> (Consultado el 8 de mayo de 2013)].
- OECD. (2010). *OECD Perspectives: Mexico, Key Policies for Sustainable Development*. Mexico: OECD. [Recurso en línea disponible en: <http://www.oecd.org/mexico/45570125.pdf> (Consultado el 12 de mayo de 2013)].
- OIT. (2010b). *Políticas de empleo para la justicia social y una globalización equitativa*. Ginebra, Suiza: Oficina Internacional del Trabajo.

- OIT. (2011). *Informe mundial sobre salarios 2010/2011: Políticas salariales en tiempos de crisis*. Organización Internacional del Trabajo. Santiago de Chile: Organización Internacional del Trabajo.
- OIT. (2013). *Informe Mundial Sobre Salarios 2012/2013*. Ginebra: OIT.
- Peixoto Ávila, M. (Enero de 2013). El Programa Bolsa Familia y la pobreza en Brasil: mucho más que números a considerar. *Sociedad & Equidad*(5). pp. 164-187.
- PNUD. (2013). *Informe sobre Desarrollo Humano: El ascenso del Sur: Progreso humano en un mundo diverso*. Washington D.C.: Communications Development Incorporated.
- Pochmann, M. (2005). La década de los mitos. Las políticas salarial y del salario mínimo. *Revista Vinculando*. [Recurso en línea disponible en: <http://vinculando.org/brasil/trabalho/pochman7.html> (Consultado el 5 de mayo de 2013)].
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social. (2013). *Ley Federal del Trabajo*. Mexico D.F.: STPS. [Recurso en línea disponible en: http://www.stps.gob.mx/bp/micrositios/reforma_laboral/archivos/Noviembre.%20Ley%20Federal%20del%20Trabajo%20Actualizada.pdf (Consultado el 6 de mayo de 2013)].
- Semana. (12 de Octubre de 2013). El 1 por ciento que lo tiene Todo. *Revista Semana*(1641). p. 15.
- Stone, S. & R. Cavazos Cepeda. (2011). *Wage Implications of Trade Liberalisation: Evidence for Effective Policy Formation*. (O. Publishing., Ed.), (122) [Recurso en línea disponible en: <http://dx.doi.org/10.1787/5kg3r80brt9n-en> (Consultado el 9 de Mayo de 2013)].
- Tetreault, D. V. (2012). La política social y los programas para combatir la pobreza en México. ¿Oportunidades para quiénes? *Estudios críticos del desarrollo*. pp. 41-74.
- U.S. CENSUS BUREAU. (2012). *Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2011*. Washington, DC,: U.S. Government Printing Office, U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration.
- Woodruff, C. (1999). Inflation Stabilization and the Vanishing Size-Wage Effect. *Industrial and Labor Relations Review*. pp. 103-122.
- World Bank. (2013). *GDP Current US\$*. [Recurso en línea disponible en: <http://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?display=graph> (Consultado el 05 de junio de 2013)].