

Leji 179



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA

**Tendencia del Salario y la Canasta
de Bienes de Consumo Durante
la Última Década en México
"1970-1980"**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A N

Ma. DEL CARMEN I. ROMERO CAVIEDES

MANUEL ARCEO GARCIA

México, D. F.

1983



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

	Págs.
INTRODUCCION	1
I. ANALISIS DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO: 1970-80.	
A) Antecedentes	4
B) Estructura de la distribución del ingreso . . .	12
C) Características sociodemográficas de las fami- lias	22
D) Estructura del gasto	26
E) Comparación estructural del ingreso en México con el de otros países	28
F) Características de los ingresos y sus fuentes .	31
G) Análisis por sectores: agrícola, industrial y servicios	37
H) Modelo de desarrollo compartido	58
II. TENDENCIA DEL SALARIO NOMINAL Y REAL EN MEXICO: 1970-80.	
A) Definición del salario de acuerdo con las insti- tuciones en México	74
B) Comentarios a la definición de salario de acuer- do con las instituciones en México	79
C) Definición del salario según la teoría marxista	86
D) Relación entre salario y acumulación de capital	97
E) Capas del proletariado mexicano	106

F) Comportamiento de los salarios mínimos en la década 1970-1980.	108
G) Efectos de la inflación	114

III. ANALISIS DE LA CANASTA DE BIENES DE CONSUMO Y SUS CAMBIOS DURANTE EL PERIODO 1970-1980.

A. Relación entre salario y canasta de bienes de consumo	122
B) Salario mínimo, ingreso familiar e ingreso mínimo necesario	144
C) Análisis de las condiciones alimenticias en las que se encuentra México	148
D) Las transnacionales y la distorsión de los hábitos de consumo	170
E) Deterioro del salario y posibles medidas para atenuar su caída	181
F) Efecto que tiene el comportamiento de las prestaciones en el ingreso de los trabajadores	190
CONCLUSIONES	200
BIBLIOGRAFIA	216

INTRODUCCION

El presente estudio intenta dar una visión de las causas por las que el trabajador en México y en general en América Latina, vive en condiciones tan deplorables, dada la mala distribución del ingreso, la sobreexplotación de la mano de obra por el capital, los pésimos hábitos de consumo (penetración de las transnacionales), la débil organización sindical y el desconocimiento de lo referente a la legislación laboral.

La hipótesis central que sirve de punto de partida para la elaboración de esta tesis, es que no existe una correspondencia directa entre la canasta de bienes de consumo tomada para la determinación del salario y las necesidades reales de alimentación, vivienda, vestido, seguridad social, diversiones, ... de los trabajadores.

El problema fundamental, pensamos se encuentra en la propia configuración de la canasta de bienes de consumo, pues los productos que la integran no corresponden a las necesidades del trabajador. Además de que la canasta utilizada actualmente por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos para la fijación del salario es también obsoleta pues data de 1965, y en un periodo de quince años es obvio que los hábitos de consumo se han modificado.

Este fenómeno se hace evidente al observar el bajo poder adquisitivo del salario, lo que en muchas ocasiones origina - que el trabajador ocupe un tiempo adicional para reemplazarse en la misma o en otra actividad, con el fin de completar un sa lar io que le permita sobrevivir.

Por todo ello, creemos necesario proponer un cambio en los componentes de la canasta de bienes de consumo generalizado, que sirva como base para la determinación del salario (mí nimo) en nuestro país, así como algunas medidas que puedan ser utilizadas para proteger el salario y aún más, para logr ar un mejor nivel de vida. Estos criterios van desde la or ganización de la producción y la distribución de tales bienes, hasta el control del proceso inflacionario que durante los ú ltimos años ha afectado enormemente a las capas de menores per cepciones.

Para explicar cuáles han sido las causas por las que la economía se encuentra actualmente en una situación crítica, en el primer capítulo, evaluamos la estructura del ingreso y sus fuentes; el gasto y su asignación, así como la tendencia que ha seguido el proceso de concentración del ingreso en la ú ltima década, que influye en forma determinante en el desarrollo de nuestro país. A su vez, este análisis se hace extensivo a los sectores de la economía en términos globales: agricultura, industria y servicios. Todo esto con la finalidad de conocer el proceso que se sigue en la repartición del producto global de la sociedad.

Puesto que hablamos de distribución del ingreso y una de sus fuentes más importantes es el salario, en el segundo capítulo analizamos las concepciones sobre lo que debe ser el salario teóricamente, que a pesar de ser muy similares, en la práctica se alejan significativamente de su objetivo. Se estudian factores que influyen en la magnitud de los salarios (nominales y reales) como son los precios, productividad, combatividad sindical, inflación, ... Se establece la relación entre salario y acumulación de capital, vía apropiación del trabajo, para finalmente estudiar la estructura salarial en términos nominales y reales (curva salarial en México 1964 - 1980).

Por último, en el tercer capítulo se realiza un análisis de la canasta de bienes de consumo y sus cambios en los últimos años; presentando los criterios que se utilizan para su formación, en relación con las necesidades reales de la población y los hábitos de consumo. Siendo nuestro principal objetivo mostrar la obsolescencia de la canasta actual, proponiendo una nueva canasta de bienes de consumo que realmente sirva de base para determinar el salario. Así mismo, se demuestra que existe una gran diferencia entre el salario mínimo que perciben los trabajadores y el ingreso mínimo necesario para procurarse los satisfactores esenciales, donde se destacan deficiencias de tipo nutricional, tanto en el medio urbano como en el medio rural.

I. ANALISIS DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO: 1970-80.

A) Antecedentes

Antes de entrar de lleno en el análisis de la distribución del ingreso en México durante la última década, nos parece necesario hacer una somera revisión del proceso de acumulación de capital en nuestro país a partir de los años sesenta, pues es en ese lapso, denominado de "desarrollo estabilizador" cuando se gestan las principales contradicciones y problemas que encontramos en el período que nos interesa estudiar (1970-1980), y ya que la concentrada distribución del ingreso es una de las piezas claves en este proceso de acumulación, trataremos de señalar muy brevemente los factores esenciales que la determinan.

No queremos presentar el período del desarrollo estabilizador a la manera de quienes afirman solamente que fue una etapa durante la cual la economía creció rápidamente, se detuvieron las presiones inflacionarias, se elevaron los salarios reales, se incrementó la productividad, se elevaron el ahorro y la inversión y se mantuvo el tipo de cambio ⁽¹⁾; sino que --

(1) ORTIZ MENA, Antonio. "Desarrollo Estabilizador", El Mercado de Valores #44, Año 29, Nacional Financiera 1969.

nuestro objetivo principal es analizar las repercusiones tanto económicas como sociales que implica este desarrollo, que con sus políticas relativamente conservadoras favoreció principalmente al sector privado.

Si bien, en este período se controló la inflación y la economía vivió una etapa de crecimiento con estabilidad cambiaria, vemos también que el elemento determinante de la economía, ya plenamente consolidado, fue la empresa monopólica, dedicada fundamentalmente a la producción de bienes de consumo durable, destinados a las capas medias de la población. Es la misma empresa monopólica, mediante el uso de una tecnología sofisticada y con un alto monto de inversión, la que entra de lleno en un mercado poco competitivo, gracias a las altas barreras a la entrada que el país estableció a las empresas transnacionales, para proteger la industria nacional, vulneradas solamente por el Estado.

Durante este lapso, el Estado desarrolló primordialmente un conjunto de medidas que se pusieron en práctica a través de las empresas estatales, con un decidido apoyo al proceso de acumulación del capital. La primera de ellas consistió en una política de precios y tarifas bajas de bienes y servicios producidos por el sector estatal, cuyo objetivo era la socialización de los costos de las empresas privadas; a través de este mecanismo se transfería un monto considerable de recursos hacia el sector privado. De lo anterior se desprende el carácter antiinflacionario de dicha política, -

pues al mantener precios y tarifas constantes de los bienes producidos por las empresas estatales, se evitaba el alza generalizada de precios. El referido "congelamiento" de los precios, actuando directamente sobre el valor de la fuerza de trabajo, se manifestó en dos sentidos: por un lado, evitó el alza de salarios reales, pues éstos no perdieron su poder adquisitivo; por el otro, dicha medida tendió a mediatizar los conflictos de la clase trabajadora.

Así, el Estado, ante la disyuntiva de orientar el crecimiento de la economía que rescatara las aspiraciones populares, alcanzando objetivos sociales de creación de empleos y redistribución del ingreso, o bien de apoyar la inversión privada, optó por esta última, la cual redundó en una política de deterioro para las amplias capas de la población, lo que sumado al desplome de los salarios reales a fines de la etapa, configuró un importante foco de agitación popular.

Así se operó un cambio cualitativo en la participación del Estado en la economía; no se trató sólo de financiar la acumulación privada, sino que el Estado actuó directamente en el sector productivo, penetrando inclusive en nuevas ramas de la economía. El financiamiento deficitario de la actividad estatal dejó de descansar en la emisión monetaria inflacionaria, para sustentarse en créditos del exterior y en la canalización hacia el sector público de ahorros genuinos, captados por financieras o bancos hipotecarios, a través del mecanismo de depósito legal. Una vez en manos del sistema financiero -

público, estos fondos fueron canalizados en beneficio de la iniciativa privada.

Frente a la debilidad de sus ingresos, el Estado adoptó una política liberal hacia el capital extranjero y un sistemático proceso de endeudamiento externo. Esta política se vio frenada a causa de la crisis mundial de finales de los sesentas, pues el Estado tuvo dificultades para obtener créditos del exterior.

Como podemos ver, los mecanismos que se adoptaron en la etapa estabilizadora generaron un sinnúmero de contradicciones, una de ellas, tal vez la más importante, es la concentrada distribución del ingreso que provocó el acelerado crecimiento de las ramas de consumo durable, en particular de automóviles y artículos eléctricos, para un mercado donde sólo el 20% de las unidades receptoras del ingreso podían consumirlos. Fue el desarrollo de estas ramas, junto con la acción del Estado en materia industrial lo que condujo el surgimiento de algunos sectores productores de bienes intermedios y de producción, cuyo ritmo de crecimiento dependió no tanto de la expansión del sector productor de bienes de consumo en su conjunto, sino de los ingresos de quienes demandaban esos bienes: la burguesía y las clases medias, no importando que el ingreso de los más pobres se deteriora cada vez más.

En lo concerniente al empleo, el uso de medios de produc

ción cada vez más automatizados, limitó su crecimiento; a su vez, la expansión del mercado interno no se estimuló; este hecho entre otras cosas, permitió al capital contar permanentemente con un ejército industrial de reserva (desempleo estructural) muy abundante; así, la obtención de ganancias a través de los incrementos en la productividad se combinó con la plusvalía proveniente de una verdadera sobreexplotación del trabajo. En México es aún más agudo por el estrecho control que el Estado ejerce sobre la clase obrera a través de los sindicatos.

En lo referente al sector agrícola, no cumplió su función de proveer de productos correspondientes a los mercados internos y externos, de proporcionar una base propicia para el desarrollo de los demás sectores y de distribuir el ingreso adecuadamente entre los productores del mismo sector agrícola. Dado que en la época del desarrollo estabilizador existía una polaridad muy grande tanto en la producción como en la distribución en este sector; esto es, cerca del 50% de los agricultores aportaban sólo el 4% del producto agrícola nacional, mientras que 0.5% de los predios producían el 32%, como consecuencia de la concentración de maquinaria e implementos agrícolas.

El desarrollo de la agricultura se debió al uso intensivo de la tierra, a la aplicación de mejores técnicas de culti

vo, a la creación de obras de infraestructura como riego, y a la introducción de semillas mejoradas; aunque la función de este sector se limitó a la producción para la exportación y para la satisfacción de las demandas del sector industrial, en lugar de encauzarlo a satisfacer primordialmente las necesidades básicas del mercado alimentario interno.

También se presentó un fenómeno de liberación de la fuerza de trabajo en el campo, que la industria no pudo absorber; pues como se señaló antes, se utilizó tecnología intensiva en capital, que requiere cada vez menos cantidad de fuerza de trabajo, y si bien este sistema es benéfico en los países que padecen escasez de mano de obra, para las condiciones de México no lo es. Esta desocupación en el campo presionó los salarios urbanos hacia la baja.

En síntesis, se pueden resumir los impactos del desarrollo estabilizador en la forma siguiente:

- a) Si bien es cierto que durante este lapso se llevó a cabo un proceso de industrialización en México, debemos resaltar la gran deficiencia observada en lo que se refiere a la inversión para la producción de bienes de capital; asimismo es evidente que sólo se desarrolló la producción de bienes de consumo duradero, a causa de la política de sustitución de importaciones.
- b) El modelo de industrialización adoptado no fue suficientemente capaz de crear un mayor número de empleos, debido al uso de una tecnología intensiva en capital, por lo que la tasa de desempleo fue elevada y crecien-

te; acentuada por el rápido crecimiento demográfico de los años anteriores, la urbanización masiva y la mayor participación de la mujer en los ámbitos laborales.

- c) Además, el sistema de protección arancelaria, las exenciones y subsidios al capital, el reducido tamaño del mercado y la falta de competitividad, crearon las condiciones para que los industriales tuvieran altas tasas de rentabilidad.
- d) Mediante las políticas proteccionistas se aisló al mercado nacional, permitiendo que el gran capital fijara precios elevados para compensar la baja productividad. La política fiscal que favoreció a las utilidades permitió acelerar la concentración del ingreso. Al mismo tiempo la política de imposición restrictiva frente a los altos ingresos, obligó al Estado a recurrir al financiamiento externo para asumir su función de acumulación, reforzando así la dependencia financiera y política con respecto al capital financiero internacional.
- e) Los precios de garantía fijados por el gobierno no hicieron sino acelerar la descapitalización del sector agrícola, modificando también la determinación de los cultivos hacia los productos de exportación. Además la asistencia técnica y el crédito que recibió este sector por parte del Estado fueron insuficientes y en la mayoría de los casos se destinaron al gran capital agrícola y no a los pequeños productores.
- f) La política fiscal, a través de incentivos y gastos públicos en infraestructura e industrias básicas estratégicas, como el petróleo y la energía eléctrica, favorecieron la acumulación del capital interno y externo, originando una mayor concentración de los medios de --

producción y por tanto del ingreso.

- g) El sector dinámico de la economía se orientó a satisfacer la demanda de una minoría de la población con ingresos altos, caracterizada por un consumo diversificado copiado de los países desarrollados (EEUU principalmente).
- h) El capital extranjero sólo se interesó por cierta producción específica. El modelo de acumulación durante el desarrollo estabilizador puede caracterizarse por la repartición de los sectores de la industria en la forma siguiente:
- i) Al capital extranjero, la producción de bienes de consumo duradero que aseguraran una tasa de ganancia elevada.
 - ii) Al capital privado nacional, el sector de bienes de consumo no duradero casi estancado y,
 - iii) Al Estado, ciertos sectores pesados e infraestructura, debido a que el período de maduración de la inversión era a largo plazo.

Sin embargo después de una fase de crecimiento rápido y sostenido, este modelo llega a sus límites. Frente al proceso de concentración del ingreso que él mismo generó y por tanto frente a una demanda saturada cada vez con mayor rapidez, los problemas de realización se agudizaron. Esto condujo a una disminución en el crecimiento industrial y al estancamiento del sector agrícola, así como a déficits públicos y comerciales crecientes.

B) Estructura de la distribución del ingreso

El problema de la distribución del ingreso debe ser tratado en la actualidad como uno de los más importantes para lograr el desarrollo económico del país.

A pesar de los problemas de comparabilidad estadística y de las diversas conclusiones que presentan los estudios, es evidente que el ingreso en México es uno de los peor distribuidos en el mundo y que en la última década ha seguido esta -- tendencia.

A partir de 1970 se observa una etapa crítica en la economía que, desde la devaluación de 1976 y las dos últimas en 1982 ha observado tasas agudas de inflación y desempleo. Como ya fue señalado en los antecedentes, esta crisis tuvo su origen en el modelo de acumulación adoptado durante la fase del "desarrollo estabilizador", que provocó serias diferencias en los niveles de productividad entre los sectores económicos y dentro de ellos: así, la estructura productiva, determinada por la concentración de los medios de producción, por la introducción de tecnologías intensivas en capital en los subsectores más dinámicos y por el rezago de los tradicionales -- tanto en la agricultura como en la industria y el comercio -- condiciona la distribución del ingreso en nuestro país.

De este hecho se desprende que el cambio en la política económica de principios de los setenta provocó una tendencia a revertir el proceso de concentración del ingreso, en la me-

dida en que se transfirieron ingresos de las familias más ricas a los estratos medios. Sin embargo el proceso redistributivo no benefició al 30% de las familias más pobres (más de tres millones y medio de hogares) y el fenómeno adquiere proporciones patéticas para el 10% más pobre que ha visto disminuir su ya - antes precaria participación en los beneficios del crecimiento.

En seguida presentaremos un análisis del comportamiento es tructural de la distribución del ingreso en México durante los años 1968-1977.

Al analizar comparativamente el ingreso de los hogares -- por deciles en términos reales, como se observa en el cuadro - no. 1, vemos que el ingreso total, en el 5% superior de la dis tribución, se reduce entre 1968 y 1977 en un 6.0% y el consumo total en 2.51%, mientras que el consumo en alimentos aumenta - un 32.9%. Estos resultados muestran una incoherencia entre la disminución del monto correspondiente al ingreso y el del gas- to total, con respecto al incremento tan grande en el gasto de alimentos. Lo que nos hace considerar que las estadísticas -- realizadas, sobre todo en los altos estratos, no son todo lo - confiables que deberían ser.

El que el ingreso y el gasto total del 5% con mayores in- gresos disminuyera, podría ser explicado por el período recesi vo que atravesó la economía en 1977, lo cual pudo contribuir a que los ingresos de las capas altas fueran menores; pero esto también resulta sospechoso, pues en los demás estratos de in-

CUADRO No. 1
INGRESO TOTAL Y CONSUMO TOTAL A PRECIOS DE 1968, POR DECILES
(Pesos nominales)

Decil de familias	Ingreso Total ^{1/}					GASTO TOTAL ^{1/}				
	1968	1968	1977	1977	77/68	1968	1968	1977	1977	77/68
I	220	1.18	224	1.17	101.8	265	1.47	227	1.29	85.7
II	407	2.19	454	2.37	111.5	462	2.56	452	2.55	97.8
III	566	3.04	652	3.49	115.2	609	3.38	641	3.63	105.2
IV	760	4.19	873	4.57	114.9	788	4.37	841	4.76	106.7
V	943	5.07	1 120	5.86	118.8	1 030	5.71	1 076	6.03	104.5
VI	1 199	6.45	1 405	7.27	117.2	1 277	7.08	1 338	7.49	104.8
VII	1 551	8.34	1 800	9.32	116.1	1 637	9.08	1 697	9.50	103.7
VIII	2 091	11.24	2 359	12.21	112.8	2 118	11.74	2 191	12.56	103.4
IX	3 040	16.34	3 334	17.26	109.7	2 993	16.59	3 032	16.97	101.3
X	7 823	42.06	7 061	36.56	90.3	6 856	38.01	6 349	35.52	92.6
50 más bajo	155	0.41	157	0.41	101.3	201	0.56	161	0.45	80.1
50 más alto	10 965	29.47	9 066	23.47	82.7	9 341	25.90	8 370	23.41	89.6
Total	1 858		1 963		105.7	1 803		1 797		99.7

FUENTE: Díez-Canedo, R. Juan y Vera F., Gabriel, Distribución del ingreso en México 1977. Banco de México S.A., México 1981, p. 31.

greso no sucedió algo similar.

Comparativamente, en el mismo cuadro no. 1 se observa que en 1968 el 70% de las familias realizaba un gasto total superior al ingreso percibido, mientras que en 1977 este mismo parámetro describió un giro inexplicable; esto es, el 90% de las familias, después de realizar su gasto total, dispone de un remanente que se traduce en ahorro. Este fenómeno nos induce a dudar de la validez de los resultados obtenidos de la comparación de ambas encuestas.

Otro hecho también significativo es que en la mayoría de las estadísticas (encuestas de ingreso y gasto) no es factible seguir una serie histórica de las variables, ya que en cada caso se establecen parámetros metodológicos diferentes, que impiden su confrontación con los anteriores. Por tanto, la realización de una serie histórica de la distribución del ingreso en México a partir de tales elementos es casi imposible de realizar.

En cuanto a la distribución del ingreso familiar, advertimos como la más notable deficiencia en este plano, que para ninguna de las estadísticas disponibles se lleva a cabo un estudio acerca del tamaño de las familias, ni de su estructura por sexos y edades, lo cual constituye un grave inconveniente, -- pues los resultados provenientes de un mismo estrato, no toman en cuenta que la integración familiar puede estructurarse desde a partir de dos miembros hasta diez..., este aspecto debería constituir una de las referencias fundamentales para ubi-

car las cifras correspondientes dentro de la estratificación del ingreso familiar.

Sin embargo, a pesar de tales deficiencias en la información a la que tuvimos acceso, creemos que las conclusiones derivadas de este trabajo serán válidas.

Si comparamos en términos relativos el total de las percepciones recibidas por el 10% de las familias más pobres, observamos que éstas sufrieron una ligera disminución, de 1.18% en 1968, al 1.17% en 1977, mientras que el 10% de las familias más ricas tuvo una reducción de alrededor del 5.5% en 1977; de 42.06% su participación descendió a 36.56% (confrontar cuadro no. 1).

Los demás estratos o deciles de familias -del II al IX- experimentaron incrementos en sus participaciones. Pese a esto, si acumulamos el ingreso relativo por deciles, obtenemos el cuadro no. 2.

Ahí vemos que aun cuando las capas medias se han beneficiado por la precaria distribución de los sectores más ricos hacia ellos, el 50% de las familias de más bajos ingresos sólo percibe en 1977 el 17.38% del total del ingreso en México.

Más aún, agrupando al 80% de las familias, éstas no alcanzan a recibir en conjunto ni siquiera el 50% del ingreso, lo que indica que el 20% de las familias más ricas, se apropian del 53.82%.

CUADRO No.2

DISTRIBUCION RELATIVA DEL INGRESO TOTAL FAMILIAR

DECILES DE FAMILIAS	PORCENTAJES		PORCENTAJES ACUMULADOS	
	1968	1977	1968	1977
I	1.18	1.17	1.18	1.17
II	2.19	2.37	3.37	3.54
III	3.04	3.41	6.41	6.95
IV	4.09	4.57	10.50	11.52
V	5.07	5.86	15.57	17.38
VI	6.45	7.27	22.02	24.65
VII	8.34	9.32	30.36	33.97
VIII	11.24	12.21	41.60	46.18
IX	16.34	17.26	57.94	63.44
X	42.06	36.56	100.00	100.00

FUENTE: Díez-Canedo, R. Juan y Vera F., Gabriel, Distribución del ingreso en México 1977. Banco de México S.A., México 1981, p. 41.

Además, de los resultados de la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares 1977, puede observarse que el ingreso - del 10% de las familias más ricas es casi 36 veces superior - al del 10% de las más pobres en el año de 1968 y, en 1977, es te mismo dato es de 31.5 veces.

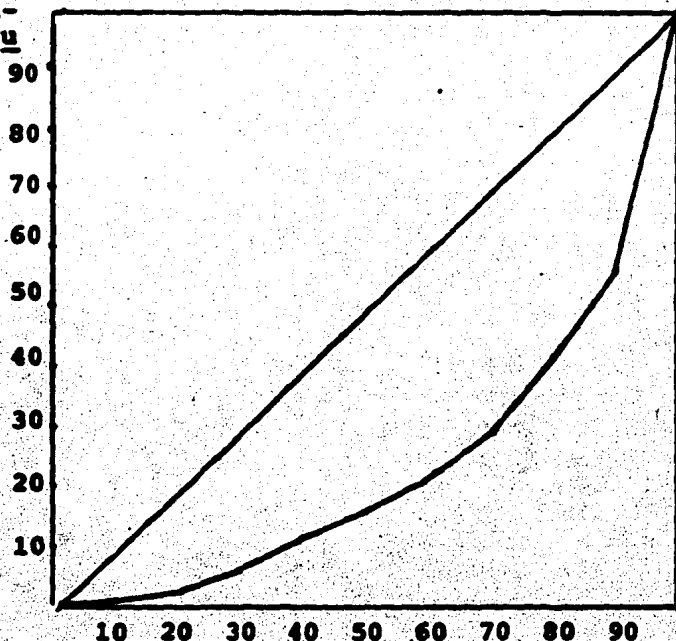
Gráficamente podemos observar la concentración del ingreso construyendo curvas de Lorenz para ambos años. En ellas, la diagonal principal representa una distribución completamen te uniforme del ingreso. Obviamente para el caso de México, se muestra una desigualdad completa.

De los resultados gráficos hemos obtenido los respectivos índices de Gini para los dos períodos que nos ocupan, resultando que la concentración del ingreso disminuyó en pequeña proporción, pues este indicador pasó de 0.5322 en 1968 a - 0.4824 en 1977. Recuérdese que el índice de Gini puede asumir valores sólo en el intervalo $0 \leq I.G. \leq 1$, y que mientras más se acerca a la unidad, significa que la característica en estudio se concentra aún más. Por el contrario, si este va-- lor tiende a cero, podrá interpretarse como la distribución - equitativa de la variable que se analiza.

A continuación se presentan los cálculos realizados para su obtención, que difieren poco de los obtenidos por otros au tores:

CONCENTRACION DEL INGRESO FAMILIAR

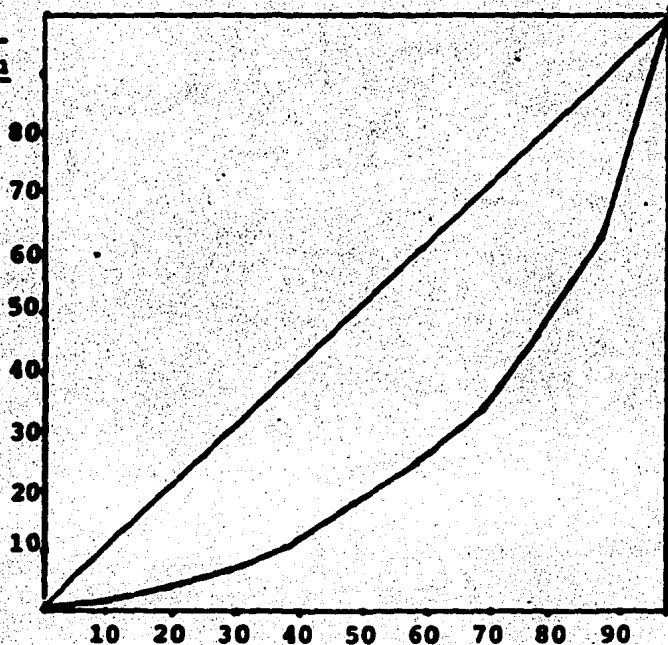
% del ingreso acumulado



1968

% acumulado de familias

% del ingreso acumulado



1977

% acumulado de familias

CALCULO DEL INDICE DE GINI

$$I.G. = \frac{X_1(Y_{i+1}) - (X_{i+1})Y_1}{(100)^2}$$

X_i = Porcentaje acumulado de familias en el decil i -ésimo

Y_i = Porcentaje acumulado del ingreso total en el decil i -ésimo

i = Es el número del decil

AÑO 1968

X_i	Y_i	$X_i(Y_{i+1})$	$(X_{i+1})Y_i$
10	1.18	33.70	23.60
20	3.37	128.20	101.10
30	6.41	315.00	256.40
40	10.50	622.80	525.00
50	15.57	1 101.80	934.20
60	22.02	1 821.60	1 541.40
70	30.36	2 912.00	2 428.80
80	41.60	4 635.20	3 744.00
90	57.94	9 000.00	5 794.00
100	100.00		
		20 569.50	15 348.50

$$I.G. 1968 = \frac{20\ 569.50 - 15\ 348.50}{10\ 000} = 0.5321$$

AÑO 1977

X_i	Y_i	$X_i(Y_{i+1})$	$(X_{i+1})Y_i$
10	1.17	35.44	23.40
20	3.54	139.00	106.20
30	6.95	345.60	278.00
40	11.52	695.20	576.00
50	17.38	1 232.50	1 042.80
60	24.65	2 038.20	1 725.50
70	33.97	3 232.60	2 717.60
80	46.18	5 075.20	4 156.20
90	63.44	9 000.00	6 344.00
100	100.00		
		21 793.70	16 969.70

$$I.G. 1977 = \frac{21\ 793.70 - 16\ 969.70}{10\ 000} = 0.4824$$

Un indicador más impactante acerca de la pésima distribución del ingreso en nuestro país, se encuentra al comparar el ingreso total del 5% de las personas de menores percepciones, con el 5% correspondiente de las personas con más altas percepciones, donde se obtiene que estas últimas reciben 58 veces más ingresos que las primeras para el año de 1977. También podemos afirmar, de acuerdo con la información, que menos del 30% de las familias tienen un salario por encima de la media (1963 pesos en 1977).

Estas cifras que en una primera apariencia se presentan

tan dramáticas en las estadísticas, lo son aún más en la realidad, debido a que cuando los investigadores recopilan la información para estructurar las tablas de carácter distributivo, los estratos de altos ingresos falsean los datos y reportan percepciones generalmente inferiores a las que verdaderamente obtienen, pues piensan que existe el peligro de que dicha información pueda emplearse con fines fiscales.

La breve descripción meramente estadística que hemos hecho de la estructura del ingreso, nos muestra que si se ha dado una ligera distribución del ingreso en los estratos de altas percepciones económicas hacia las capas medias, pero que esa dinámica no sólo se extingue antes de llegar a los grupos de familias más pobres, sino que la situación crítica de éstos se agrava, pues se encuentran en un proceso de pauperización constante, ya que los trabajadores de los estratos inferiores en muchos de los casos, son los más explotados por el capital y carecen de perspectivas para aumentar sus ingresos y aliviar su situación por las escasas oportunidades de preparación con que cuentan.

C) Características sociodemográficas de las familias

La fuerza de trabajo -considerada como tal a la población del país entre 12 y 64 años- representa el 59.32% de la cifra total de mexicanos (Ver cuadro no. 3). Lo anterior significa que existe una carga teórica de dependencia familiar -

CUADRO No. 3

COMPOSICION PORCENTUAL DE LAS CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DE LOS HOGARES POR DECILES

CONCEPTO	TOTAL	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Núm. de hogares con jefe	99.81	99.80	100.00	100.00	100.00	99.81	99.83	99.66	99.87	99.50	99.63
Núm. de personas menores de 12 y mayores de 64 años	40.48	45.34	46.16	44.97	43.67	43.67	43.07	40.79	37.14	33.49	30.36
De 12 a 64 años	59.32	54.57	53.65	54.92	56.13	56.15	59.73	59.01	62.57	66.30	69.38
Núm. de Ocupados	28.89	32.96	26.72	27.29	27.30	26.09	26.12	27.00	27.97	31.16	34.89
Instrucción del jefe del hogar											
Sin instrucción	27.68	60.94	47.29	38.08	35.88	26.20	21.49	15.47	15.15	10.62	5.51
Con primaria completa	15.23	2.63	4.61	5.89	10.69	17.83	20.95	23.83	24.37	24.35	17.32
Instrucción media y superior	11.51	0.86	1.45	2.30	3.24	7.15	10.00	17.31	19.20	25.94	27.74
Estudios universitarios	4.74	0.03	0.15	0.23	0.17	0.68	1.01	1.71	5.00	9.60	28.92
Tamaño del hogar											
6 miembros o menos	67.12	84.46	72.28	70.75	65.06	65.28	63.57	62.31	61.76	62.15	63.60
Más de 6 miembros	32.88	15.54	27.72	29.25	34.94	34.72	36.43	37.69	38.24	37.85	36.40
Edad del jefe del hogar											
24 años o menos	6.73	5.17	9.21	8.58	7.88	6.51	9.15	7.34	5.30	5.34	3.83
De 25 a 54 años	68.92	53.54	58.86	66.72	68.58	73.77	73.58	74.70	78.73	71.61	71.12
Más de 54 años	24.21	42.14	31.73	24.62	23.20	19.65	17.28	17.96	16.72	23.05	25.74

FUENTE: Hernández Laos, Enrique y Córdova Chaves, Jorge, Estructura de la distribución del ingreso en México, Revista Comercio Exterior, Vol. XXIX, No. 5, mayo de 1979. México 1979, p.509.

de 1.68 por cada individuo potencial en la fuerza de trabajo. El panorama varía notablemente si se mide a partir de la relación con la población realmente ocupada, que es de 28.89%, en cuyo caso la proporción crece a 3.46 dependientes por cada individuo que labora. A partir de esta segunda relación, la realidad se muestra con facetas mucho más graves, ya que sólo la mitad de la fuerza de trabajo disponible está ocupada y por tanto existe el rezago considerable que gravita de modo negativo sobre la estructura social.

Si realizamos un análisis detallado de la ocupación por decil, es entonces notorio que este aspecto laboral resulta evidentemente superior para el primero de ellos 32.95%, y va decreciendo sucesivamente hasta el sexto decil, a partir del cual nuevamente se incrementa, hasta llegar en el decil diez al 34.89%, cantidad que sobrepasa la proporción de personas ocupadas en el primero.

De acuerdo con esto, en el seno del 60% de los hogares con menores ingresos, aunque existe una cantidad cada vez mayor de miembros aptos para incorporarse activamente al trabajo, en la realidad el número de personas ocupadas disminuye notoriamente; tal fenómeno se atribuye a que, por su escasa preparación, estas personas no llenan los requisitos mínimos indispensables para emplearse. Así, los hogares de ingresos más bajos introducen ininterrumpidamente al mercado de trabajo una cantidad cada vez más numerosa de individuos que

van a engrosar las filas de desempleados y subempleados. Por otro lado, quienes finalmente logran obtener su incorporación laboral, por lo regular resultan de muy baja productividad, y consecuentemente las remuneraciones que perciben son insuficientes para obtener los satisfactores que reclama de modo imperativo el crecimiento de la familia.

A su vez, los estratos más altos reproducen su riqueza de manera sistemática y repetida con base en el control de los medios de producción y de su alta productividad.

Por tanto, es de sobra evidente que la brecha entre pobres y ricos se escinde incesante e irrefrenablemente, aun cuando en las estadísticas se manifiestan incipientes mejoras en la distribución del ingreso a favor de las capas medias. También es claro que las características sociodemográficas constituyen un elemento considerable en este círculo vicioso, ya que no hacen sino agudizar cada vez más la concentración del ingreso, pues actúan directamente en la inserción de los hogares en la actividad productiva.

En lo concerniente al nivel de instrucción, podemos ver cómo en el primer decil el 61% de los jefes de familia no disponen de ella. La proporción correspondiente va decreciendo en la medida que aumenta el estrato de ingreso; así, en el estrato más alto (décimo) se reduce hasta 5.5%. Con esta evidencia podemos afirmar que el grado de instrucción guarda una relación directa con el nivel de ingresos: a mayores ingresos

corresponde mayor grado de instrucción, o viceversa. Nuevamente la relación causa-efecto surge de manera indiscutible al mostrar que la mayoría de la población más necesitada no dispone de la preparación mínima, con lo cual se confirma que la educación en nuestro país sigue siendo elitista y por tanto este fenómeno de injusticia social contribuye de manera decisiva a mantener la dinámica del problema que nos ocupa.

D) Estructura del gasto

En el cuadro número 4 podemos observar que el gasto es resultado del ingreso, pues en la medida que el ingreso aumenta, se diversifica cada vez más el consumo y también tiende a aumentar.

En los deciles de más bajos ingresos, el gasto se destina fundamentalmente a los bienes de consumo absolutamente indispensables, como son los alimentos. Así en el primer decil de ingresos más bajos se destina el 77.27% del monto salarial a este rubro, mientras que para el decil de más altos ingresos esta proporción llega apenas al 32.72%.

La parte del gasto dedicada al transporte por las familias más pobres en el primer decil es de sólo 2.85% del ingreso, y para el 10% más rico esta cantidad es de 22.23%. Esta relación aumenta todavía más su contraste al comparar al 5% de ingresos más altos, que realiza un gasto del 24.42% de su ingreso en el mismo rubro, contra el 1.15% que gastan las fa-

CUADRO No. 4
ESTRUCTURA DEL GASTO FAMILIAR POR DECILES

Deciles de familias	Alimentos y bebidas no alcohólicas	Bebidas alcohólicas y tabaco	Prendas de vestir y calzado	Arrendos brutos	Huéspedes y accesorios	Servicios Médicos	Transporte	Educación	Otros Servicios	Total
I	77.37	2.16	5.86	2.56	1.07	3.59	2.86	1.21	3.42	100.0
II	76.22	2.09	6.99	2.70	1.07	3.08	2.39	1.11	3.30	100.0
III	73.29	2.29	8.27	3.23	1.53	3.39	3.33	1.73	2.94	100.0
IV	74.42	2.34	8.68	3.40	2.01	3.17	4.15	2.68	3.09	100.0
V	67.08	3.53	8.53	4.22	2.56	2.94	5.44	2.90	3.80	100.0
VI	62.47	2.01	9.96	4.81	3.35	1.20	6.09	4.34	3.58	100.0
VII	59.46	2.30	10.80	4.34	3.64	2.96	7.47	5.18	3.85	100.0
VIII	55.29	2.01	11.16	4.81	4.55	3.17	8.82	5.61	4.58	100.0
IX	49.47	2.15	12.36	4.57	4.06	3.16	11.60	6.68	6.15	100.0
X	32.72	1.40	11.35	3.91	4.47	6.39	22.23	9.81	9.72	100.0
Total	52.33	1.99	10.83	4.18	3.65	3.38	11.61	6.09	9.94	100.0
5% inferior	80.90	2.39	3.19	2.89	0.30	1.57	1.15	0.49	7.66	100.0
5% superior	22.32	1.85	14.52	4.88	5.22	4.85	24.42	11.08	10.86	100.0

FUENTE: Díaz-Canedo, R. Juan y Vera F., Gabriel, Distribución del ingreso en México 1977. Banco de México S.A. México 1981, p.53.

milias del 5% de menores ingresos.

En lo referente a los gastos para la educación, encontramos que el 10% más pobre destina sólo 0.25% a este concepto, mientras que el 10% de mayores ingresos orienta 9.81% de sus percepciones a tal finalidad.

Por esta razón afirmamos que los sectores mayoritarios de la población tienen una restringida diversificación del gasto, y apenas cubren sus necesidades más elementales con enormes deficiencias, mientras la población privilegiada de los estratos con mayores ingresos (una minoría), excede con mucho las necesidades esenciales y además de alcanzar un sobreconsumo absoluto, generalmente realiza un gasto dispendioso.

B) Comparación estructural del ingreso en México con el de otros países

Para poder realizar un análisis comparativo de la distribución del ingreso entre distintos países, enfrentamos un problema: no existe la información suficiente y actualizada al respecto. Pese a esto, a partir de la tesis propuesta por Kalifa Salvador⁽²⁾, presentamos una comparación que puede ser vista como posible tendencia del empeoramiento de la distribución del ingreso en México.

(2) KALIFA S. Assad. "La Distribución del Ingreso en México; una reconsideración al problema redistributivo". Tesis, CIDE, México, 1977.

Entre las estadísticas consultadas, encontramos la información que sirvió para elaborar el cuadro de "Comparación internacional de la distribución del ingreso (cuadro no. 5). Si bien, es sabido que en la mayoría de los países el 20% de las familias de menores ingresos reciben una porción muy baja del total de percepciones, para México, la porción correspondiente es aún menor. Este fenómeno se presenta a pesar del nivel de desarrollo en que se encuentran los países, pues podría pensarse que a mayor desarrollo, la distribución del ingreso tendería a ser más equitativa, como en el caso de los EEUU, donde el 40% de las familias con más bajos salarios reciben alrededor del 17.9% de las percepciones totales y el 60% de menores ingresos obtienen un 35%; consecuentemente el índice de Gini que se presenta para este país es de 0.34.

Sin embargo, en Latinoamérica, donde frecuentemente se considera a México como uno de los países más avanzados dentro del grupo de los subdesarrollados, el 40% de las familias más pobres que para 1968 percibían el 10.4%, en 1977 obtuvieron el 11.4% del ingreso total. Esto significa que diez años de desarrollo no han logrado beneficiar a las clases más pobres de nuestro país. En cambio en países como Ecuador, Chile, El Salvador y Panamá, la proporción que se distribuye entre el 20% de las familias de menores ingresos rebasa a la obtenida en México.

En oposición a esto, cabe señalar que el 20% de las familias de mayores percepciones obtuvo una porción muy elevada -

CUADRO No. 5
COMPARACION INTERNACIONAL DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO

PERCENTILES RECEPTORES DEL INGRESO PER CAPITA	SDAN 1963	TANZANIA 1964	MARRUECOS 1965	TUNISIA 1971	BOLIVIA 1968	CORSA DEL S. 1966	ECUADOR 1968	EL SALVADOR 1965
20% inferior	5.6	4.8	7.1	5.0	3.5	9.0	6.3	5.5
21% a 40%	9.4	7.8	7.4	5.7	8.0	14.0	10.1	6.5
41% a 60%	14.3	11.0	7.7	10.0	12.8	18.0	16.1	8.8
61% a 80%	22.6	15.6	12.6	14.4	15.5	23.0	23.2	17.8
81% a 95%	31.6	18.1	44.5	42.6	25.2	23.5	19.6	28.4
96% a 100%	17.1	42.9	20.6	22.4	35.7	12.5	20.6	33.0
G I N I	0.4	0.54	0.50	0.43	0.53	0.24	0.38	0.53

PERCENTILES RECEPTORES DEL INGRESO PER CAPITA	COLOMBIA 1964	COSTA RICA 1969	CHILE 1968	PARAGUAY 1968	AUSTRALIA 1965-67	ESTADOS UNIDOS 1968	N E E I C O 1968 1977	
20% inferior	2.2	5.5	5.4	4.8	6.6	8.6	3.3	3.5
21% a 40%	4.7	8.1	9.6	9.4	13.4	12.3	7.1	7.9
41% a 60%	9.0	11.2	12.0	13.8	17.8	17.6	11.5	13.1
61% a 80%	16.1	15.2	20.7	15.2	23.4	23.4	19.5	21.8
81% a 95%	27.7	25.0	29.7	22.2	24.4	26.3	28.0	29.1
96% a 100%	40.4	35.0	22.6	34.5	14.4	14.8	29.47	24.01
G I N I	0.62	0.50	0.44	0.48	0.30	0.34	0.55	0.48

FUENTES: Khalifa S., Assad, La distribución del ingreso en México: Una reconsideración al problema redistributivo. Tesis doctoral CIDR. México 1977, p. 189.

del ingreso; superior al 50% en países en vías de desarrollo, mientras que en los países desarrollados como Estados Unidos, este parámetro representa el 41% del ingreso.

En síntesis podemos derivar de esta información que el 5% de las familias más ricas resulta privilegiado en nuestro país, al percibir una porción mayor de los ingresos que su equivalente en otros países como EUA, Suecia, Dinamarca, Reino Unido, Japón, ... (Confrontar cuadro no. 5).

El 20% más pobre de nuestra población disfruta de una participación en el ingreso de únicamente 3.5%, cifra que está muy por debajo de las percepciones advertidas en este quintil en otros países; esto se presenta así, como decíamos, no obstante el nivel de desarrollo en que se encuentran las naciones.

7) Características de los ingresos y sus fuentes

El ingreso de acuerdo con sus fuentes está integrado por siete aspectos fundamentales: remuneraciones al trabajo, trabajos por cuenta propia, rentas intereses y dividendos, renta imputada por casa propia, autoconsumo, transferencias familiares y otras fuentes; todos ellos dan origen al ingreso corriente monetario del hogar.

Un análisis comparativo de la estructura del ingreso familiar por deciles, constituye un aspecto ineludible para com

prender más a fondo la concentración del ingreso en nuestro país (consultar cuadro no. 6).

En primer lugar, es notorio que en todos los deciles, la principal fuente de ingreso corresponde al trabajo remunerado: que varía entre un 34% para el primer decil contra cerca del 60% en el último. Esta diferencia nos induce a afirmar que los ingresos por cuenta propia, en los estratos de menores -- percepciones, constituyen una porción elevada para complementar su ingreso total ya que un número considerable de miembros en este estrato se encuentran subempleados o desempleados.

Es así como se explica que para el 10% de las familias -- más pobres, 34.92% del ingreso sea captado por la realización de trabajos por cuenta propia, mientras que para las familias de más altos ingresos, esta magnitud llega tan solo al 16.06%. Estas comparaciones entre las proporciones correspondientes, no consideran que entre uno y otro estrato la diferencia en el monto del ingreso semestral monetario es completamente dispar.

Por otra parte, puede observarse que en la medida que el estrato aumenta, las percepciones por concepto de renta intereses y dividendos, así como por renta de la propiedad van en constante crecimiento. Esto corrobora la afirmación de que al reducirse la dependencia de las familias de los ingresos -- provenientes de sueldos y salarios (remuneraciones al traba-

CUADRO No. 6
ESTRUCTURA DEL INGRESO FAMILIAR POR DECILES

Deciles de familias	Trabajo	Trabajos por cuenta propia	Rentas, intereses dividendos	Renta imputada por casa propia	Autoconsumo	Transferencias familiares	Regalos y pago en especie	Otras fuentes	Total
I	34.64	34.92	0.48	6.36	11.33	7.31	3.92	1.04	100.0
II	45.33	28.58	0.75	6.12	9.21	5.71	2.40	1.90	100.0
III	50.95	25.31	0.54	5.78	8.28	5.02	2.51	1.61	100.0
IV	54.43	23.04	0.46	6.10	5.67	5.37	2.16	2.77	100.0
V	64.47	18.55	0.95	5.86	3.23	2.67	1.93	2.34	100.0
VI	65.22	17.95	0.64	6.86	2.28	2.46	1.98	2.61	100.0
VII	67.03	17.80	0.76	6.18	1.28	2.60	1.93	2.42	100.0
VIII	66.88	16.09	1.02	7.11	1.08	2.89	1.97	2.96	100.0
IX	67.34	15.44	1.25	7.02	0.55	2.81	1.72	3.87	100.0
X	57.84	16.06	3.15	10.72	0.30	1.59	1.67	8.67	100.0
5% más bajo	32.08	36.20	0.47	6.23	9.60	8.48	5.38	1.56	100.0
5% más alto	53.58	16.74	3.89	12.03	0.18	1.26	1.59	10.73	100.0
T o t a l	61.45	17.52	1.73	8.12	1.68	2.62	1.87	5.01	100.0

FUENTE: Díez-Canedo, R. Juan y Vera P., Gabriel, Distribución del ingreso en México 1977. Banco de México, S.A. México 1981, p. 51.

jo), especialmente en los últimos deciles, el ingreso asociado a otras fuentes como las mencionadas anteriormente aumenta, lo que puede considerarse como uno de los factores más directamente relacionados con la desigualdad de la distribución del ingreso.

También podemos observar que el autoconsumo es el tercer renglón en importancia para los tres primeros deciles, y empieza a descender hasta ser casi nulo en el último decil, pasando algo muy similar con las transferencias familiares.

El cuadro no. 7 nos da una idea más clara del monto de los ingresos por deciles y por fuente de ingreso. Así tenemos que, el 10% de menores ingresos obtiene \$2 435.00 semestrales, mientras el 10% más rico percibe un ingreso de \$101 770.00, lo que nos da una relación de cuarenta a uno entre los ingresos de ambos estratos.

Si comparamos las remuneraciones al trabajo, éstas son 35 veces más altas en el decil más rico con relación al 10% más pobre. La renta empresarial, es 30 veces mayor en el décimo decil en comparación con el primero.

La renta recibida de la propiedad de la tierra se incrementa del primer decil al último en 35 veces; y las transferencias recibidas guardan una relación de 24.5 veces entre dichos estratos.

Es evidente que la disparidad entre las percepciones de los distintos estratos y sobre todo entre el primero y el úl-

CUADRO No. 7

INGRESO CORRIENTE MONETARIO SEMESTRAL DEL HOGAR POR DECILES DE HOGARES Y POR FUENTE DE INGRESO
(Promedios en pesos)

	Ingreso corriente monetario semestral del hogar	Remuneraciones al trabajo	Renta empresarial	Renta recibida de la propiedad	Otros ingresos (venta de bienes muebles)	Transferencias recibidas
Total	27 740	26 584	14 412	18 678	10 666	9 797
I.	2 435	2 376	1 935	1 387	785	1 348
II.	5 664	4 826	3 951	1 441	1 316	3 171
III.	8 587	7 472	5 983	2 352	1 008	4 513
IV.	12 027	10 255	7 664	2 127	1 663	6 186
V.	16 157	14 558	10 249	3 381	2 135	8 783
VI.	20 470	18 744	11 863	5 626	2 903	7 209
VII.	26 388	23 494	14 856	3 253	2 925	9 564
VIII.	34 673	30 879	20 044	4 023	6 939	12 621
IX.	49 223	44 013	27 506	10 051	6 831	14 903
X.	101 770	81 235	58 356	48 747	29 032	33 129
XI.	70 720	61 419	33 125	12 410	17 713	23 761
XII.	132 821	102 064	80 405	59 253	36 120	41 941

FUENTE: Hernández Laco, Enrique y Córdova Chávez, Jorge. Estructura de la distribución del ingreso en México, Revista de Comercio Exterior, Vol. XXIX, No. 5 mayo. México 1979, p. 513.

timo son alarmantes, y no son otra cosa que un reflejo del deterioro constante de las condiciones de vida de la población mayoritaria, donde los estratos de menores ingresos han sido afectados en mayor medida, como consecuencia de las cada vez más agudas tendencias de concentración del ingreso y la propiedad.

Cabe resaltar en el mismo cuadro que, el 70% de los hogares tiene un ingreso corriente monetario inferior a la media (\$27 740.00), lo mismo ocurre con las remuneraciones al trabajo, donde hasta el séptimo decil las familias no perciben el valor promedio de \$26 584.00; en cuanto al rubro correspondiente a la renta empresarial sucede algo similar.

Si observamos el comportamiento de la renta percibida -- por la propiedad, congruentemente con lo anterior, tenemos que el 90% de los hogares no perciben ni siquiera la media de -- \$18 678.00, comportamiento similar tiene el rubro de otros ingresos, en el que tan solo el décimo decil percibe casi tres veces la media, que es de \$10 666.00, mientras los nueve deciles restantes no alcanzan ni siquiera a percibir dicha cantidad.

Por todo esto, llegamos a la conclusión de que la clase trabajadora, siendo la creadora de valor en el proceso de acumulación de capital, tiene una muy baja participación en los ingresos. Si a esto añadimos que la capacidad adquisitiva y las condiciones de vida de los trabajadores, en general, se -

han visto deterioradas cada vez más por el agudo proceso de inflación y las devaluaciones de los últimos años, vemos que, -- aunque su ingreso se ha incrementado (mínimamente), este aumento no ha sido capaz de restituir el poder adquisitivo de los trabajadores. Esto se confirma aún más si consideramos que la desocupación y el subempleo ensanchan sus filas en una proporción cada vez mayor.

En el cuadro no. 8 podemos observar la participación tanto de los salarios como de las utilidades en las remuneraciones totales. Aquí la magnitud correspondiente al excedente de operaciones es muy elevada --alrededor del 60%--, en cambio el pago a los asalariados constituye una proporción relativamente baja, si consideramos que el número de personas entre las que es distribuida esta parte de las remuneraciones es cuantitativamente mayor --40% de las remuneraciones totales--.

G) Análisis por sectores: agrícola, industrial y de servicios

Puesto que la concentración del ingreso es una de las contradicciones más graves generada por el patrón de desarrollo --adoptado por México, y a la vez tal concentración se ha convergi-
tado en una limitante, es necesario observar el comportamiento de la economía en su conjunto, para explicarnos las causas de este fenómeno.

Las diferentes actividades en México han tenido un comportamiento agudamente desigual, esto ha retroalimentado la desar-

CUADRO No. 8

PARTICIPACION RELATIVA DE LOS SALARIOS Y LAS UTILIDADES EN
LAS REMUNERACIONES TOTALES

AÑO	REMUNERACIONES	EXCEDENTE DE	REMUNERACIONES	$\frac{1}{1+2}$	$\frac{2}{1+2}$
	ASALARIADOS	OPERACIONES	TOTALES		
	1	2			
1970	158 453.50	240 375.9	398 829.40	0.3973	0.6027
1971	164 181.11	252 096.7	416 277.80	0.3944	0.6056
1972	185 419.11	265 269.5	450 688.60	0.4114	0.5886
1973	195 322.93	293 744.9	489 067.80	0.3993	0.6007
1974	212 161.17	308 652.5	520 813.70	0.4073	0.5927
1975	232 334.44	309 763.2	542 097.60	0.4286	0.5714
1976	256 029.50	311 071.2	567 100.70	0.4515	0.5485
1977	255 596.51	325 985.2	581 581.70	0.4394	0.5606
1978	268 114.18	360 062.2	628 176.40	0.4268	0.5732

FUENTE: Mexico: System of National Accounts. Vol. I, General Summary, SPP, México 1981, pp. 129 y 131.

ticulación de la estructura productiva, que ha tendido cada vez más a proveerse de medios de capital del exterior para re producir bienes de consumo duradero, en deterioro de los bienes salario y de los medios de producción; lo que es la resultante de un mercado formado principalmente por la demanda de las capas de altos y medianos ingresos, en deterioro de un amplio sector de la población de bajos ingresos.

La acentuada desigualdad en el crecimiento sectorial de la economía mexicana, es consecuencia del destino de la propia inversión, la que por mucho tiempo ha favorecido al sector industrial, en detrimento del sector agrícola; esto se hace evidente al observar la composición del Producto Interno Bruto por sectores, que muestra una gran concentración en las actividades correspondientes al sector industrial. Ver cuadro no. 9.

Debido a la elevada concentración de capital en el sector responsable de la producción de bienes de consumo duradero, donde el capital externo representa una parte muy importante en términos de inversión, se ha generado un proceso de transferencia de recursos de los demás sectores hacia él, -- apropiándose así de una gran proporción de los incrementos de la productividad logrados en los demás sectores.

Esto provoca también una desigual distribución del ingreso, al comparar las zonas urbanas con las rurales, pues aunque en ambas se produce un deterioro cada vez mayor en el in-

CUADRO No. 9
PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL Y POR TIPO DE ACTIVIDAD
Variaciones porcentuales Millones de pesos 1970

ANO	PID	%	AGRICULTURA	%	INDUSTRIA	%	SERVICIOS	%
1970	466 271.4		56 123.2		142 676.2		268 672.0	
1971	462 001.0	4.37	57 254.2	3.72	140 201.1	2.22	267 276.6	4.97
1972	501 003.9	4.42	57 432.7	0.92	162 032.3	9.96	281 349.7	9.32
1973	544 304.7	6.40	58 963.4	4.06	180 523.0	10.90	303 424.3	7.84
1974	577 242.0	6.11	61 436.1	2.45	193 501.1	7.17	332 190.8	6.10
1975	602 273.3	5.61	62 720.6	1.02	210 029.0	12.96	343 192.9	6.22
1976	625 031.1	4.23	62 309.2	1.01	216 740.5	-1.01	357 322.1	4.17
1977	667 721.5	3.44	62 121.3	7.21	220 527.2	2.60	369 643.4	3.22
1978	711 211.4	6.43	70 043.3	8.92	243 037.4	10.10	398 240.5	7.63

FUENTE: Mexico: System of National Accounts, Vol. I, General Summary, SEP, Mexico 1981, p. 123.

greso de la población, durante la última década tal proceso se ha acentuado más en las áreas rurales, este suceso se debe principalmente a la transferencia de ingresos del campo a la ciudad, por medio de los bajos precios de garantía que un gran número de artículos básicos ha mantenido por muchos años, - mientras los precios de todas las demás mercancías aumentan - constantemente.

De esta manera, el sector primario exportador ha tenido a su cargo la tarea de conseguir las divisas que el sector manufacturero ha necesitado para cristalizar su formación de capital, a través de importaciones masivas de medios de producción. En los últimos años esta carga ha ido transfiriéndose a la producción de hidrocarburos.

El mecanismo de transferencia de recursos hacia el sector productor de manufacturas, originó que el sector productor de bienes de consumo duradero trabajara con altos márgenes de capacidad ociosa, en un mercado de ingresos predominantemente bajos a los que no estaba dirigida su producción. A su vez, la escasez de bienes de salario y medios de producción - provocaron una creciente importación que no tuvo contrapartida en las exportaciones, acumulándose cada vez más el déficit en balanza de pagos.

En la década de los años setenta, el sector más descuidado fue el agrícola, ya que sólo en 1971, 1973, 1977 y 1978, - su tasa de crecimiento superó a la tasa demográfica que apro

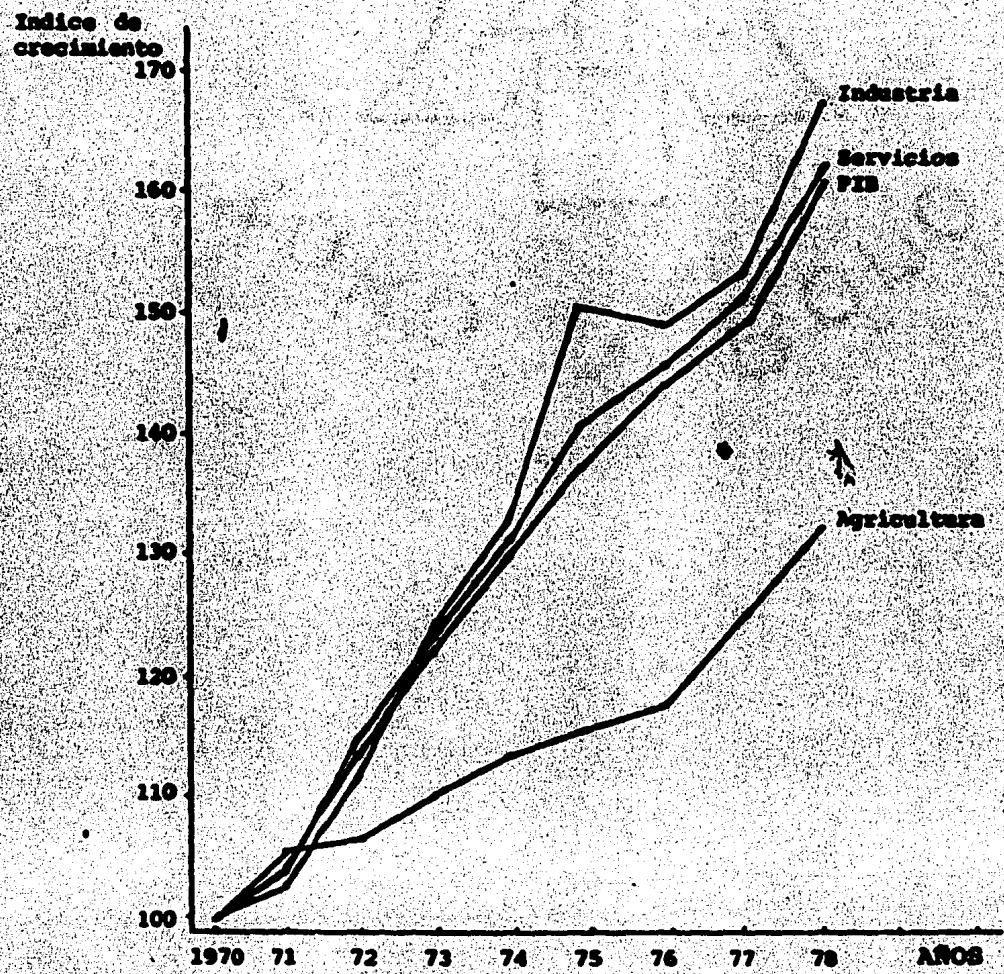
xinadamente es de 3.3% en el mismo período (cuadro no. 9).

El sector primario ha presentado tasas de crecimiento promedio en mucho inferiores con respecto a los demás sectores, - como podrá apreciarse en la gráfica siguiente. Con datos precisos se advierte que la industria tuvo un promedio de variación porcentual anual de 6.76%, mientras que la agricultura de primis su crecimiento a tan solo 3.58% y para el sector servicios tal promedio fue de 6.21%.

Es claro que únicamente la industria y el sector de servicios pudieron mantener el mismo ritmo de la economía en su conjunto, evidenciándose que el problema del desarrollo económico -- exige una expansión equilibrada de los diversos sectores que -- la integran.

Es también en el sector agrícola, el más castigado, donde se registra la mayor evidencia de la concentración de la propiedad, puesto que para 1970 apenas del 5% de la superficie total para usos agrícolas, se repartía entre el 80% de los propietarios, mientras que cerca del 95% de la superficie correspondía al 1.3% de los poseedores (cuadro no. 10). Esto representa un problema muy grave, pues la concentración del ingreso está directamente relacionada con la concentración de la propiedad de la tierra y de los medios de producción. En donde a mayor concentración de la propiedad se obtiene un ingreso cada vez más concentrado, lo cual crea la posibilidad de acrecentar en mayor medida la propiedad y así sucesivamente, hasta generar un

PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL Y POR TIPO DE ACTIVIDAD



CUADRO No. 10

FREDIOS PRIVADOS CLASIFICADOS POR SUPERFICIE TOTAL, 1970

TAMANO DE LA PROPIEDAD (hectáreas)	NÚMERO DE FREDIOS (miles)	%	SUPERFICIE EXPLOTADA (miles de hectáreas)	%
Hasta 5	522	57.4	981	1.4
de 5.1 a 10	102	11.2	778	1.1
de 10.1 a 25	102	11.2	1 713	2.4
de 25.1 a 50	60	6.6	2 262	3.2
de 50.1 a 100	49	5.4	3 683	5.3
de 100.1 a 200	32	3.5	4 765	6.8
de 200.1 a 500	24	2.6	7 665	10.9
de 500.1 a 1000	9	1.0	6 457	9.2
de 1000.1 a 5000	8	0.9	18 150	25.9
más de 5000	2	0.1	23 669	33.8
Total	910	100.00	70 144	100.0

FUENTE: Tello, Carlos, La política económica en México (1970-1976), Ed. Siglo XXI. México 1980, p. 25.

círculo vicioso.

Es posible ver que la productividad, estudiada según el tipo de actividad, es muy desigual. En el sector industrial hay un incremento permanente a lo largo de la década 1970-80, mientras que en la agricultura en 1971, 1975 y en 1977, además de ser el sector menos productivo, este aspecto disminuye con relación a los años inmediatos anteriores. Es importante notar que la productividad en el sector dinámico de la economía es aproximadamente cuatro veces mayor que en el sector primario (cuadro no. 11).

Creemos que la baja productividad de este último sector se debe, entre otras cosas que ya se mencionaron, a la casi imposibilidad en la obtención de crédito, a la falta de tecnología apropiada para la producción, la deficiente educación del trabajador en el campo y la inadecuada dieta que -- acostumbra la población de este sector. Todo esto ha ocasionado que la participación de la agricultura en el producto interno siga disminuyendo desde 12.2% en 1970 hasta 10% en 1978.

Es conveniente mencionar que en las remuneraciones que se distribuyen entre los tres sectores también se advierten desequilibrios notables. Para la agricultura, la proporción que se destina al pago de asalariados es 4.5 veces menor que la misma en el sector de servicios y tres veces inferior en comparación con el sector industrial en el año de 1970. Es-

CUADRO No. 11
PRODUCTIVIDAD TOTAL Y POR TIPO
DE ACTIVIDAD ECONOMICA

AÑO	TOTAL	AGRICULTURA	INDUSTRIA	SERVICIOS
1970	31 005.94	11 345.32	45 109.89	39 706.47
1971	31 247.39	11 319.88	45 054.79	40 348.30
1972	32 892.17	11 358.22	46 298.32	42 329.51
1973	33 866.61	12 456.44	46 452.80	43 394.37
1974	35 557.70	13 962.73	49 081.11	43 247.15
1975	35 440.48	13 788.91	49 758.26	42 650.40
1976	36 587.14	14 232.79	49 868.08	43 411.44
1977	35 816.09	13 279.29	52 673.11	42 411.14
1978	37 273.86	14 133.82	52 295.59	44 228.37

FUENTE: Mexico: System of National Accounts, Vol. I, General Summary, SPP, México 1981, pp. 129, 131 y 133.

to significa que del total de las remuneraciones a los trabajadores, el sector primario distribuye el 9.48% de ellas entre el 34.7% de la población total ocupada. Esta tendencia se agudiza a lo largo de la década, distribuyéndose en 1978 tan sólo el 6.7% de las remuneraciones totales entre el 29% de la población ocupada.

En cambio, en el mismo año (1970) el sector industrial destinó el 38% de las remuneraciones totales a los pagos de los asalariados, entre 21.7% de la población ocupada.

Finalmente en el sector terciario el 44.06% de la población ocupada disfrutó del 52% de las remuneraciones totales destinadas a los trabajadores.

Al mismo tiempo, con relación a las utilidades, observamos que estas se mantienen en proporción casi constante de 1:2:4 respectivamente en todos los años.

Para 1978 las proporciones que guardan las remuneraciones para los asalariados en los distintos sectores son de 1:5.5:8.4 (ver cuadros del 12 al 15).

Estadísticamente podemos confirmar que realmente el sector agrícola ha sido el más desprotegido, pues la distribución de las remuneraciones es proporcionalmente menor con relación a los demás sectores, si consideramos la población ocupada en cada uno de éstos.

En lo referente a las utilidades, se ha visto que la ma-

CUADRO No. 12

**OCUPACION TOTAL Y POR TIPO
DE ACTIVIDAD ECONOMICA**

AÑO	TOTAL	AGRICULTURA	INDUSTRIA	SERVICIOS
1970	12 863	4 466	2 729	5 668
1971	13 322	4 624	2 759	5 939
1972	13 702	4 550	2 925	6 227
1973	14 441	4 759	3 153	6 529
1974	14 647	4 503	3 298	6 846
1975	15 296	4 655	3 386	7 255
1976	15 550	4 472	3 491	7 587
1977	16 238	4 879	3 466	7 875
1978	16 853	4 892	3 721	8 240

FUENTE: Mexico System of National Accounts, Vol. I, General Summary, SPP, México 1981, p. 133.

CUADRO No. 13

**REMUNERACIONES TOTALES Y POR TIPO DE
ACTIVIDAD ECONOMICA**

AÑO	TOTAL	AGRICULTURA	INDUSTRIA	SERVICIOS
1970	398 829.4	50 668.20	123 104.9	225 056.3
1971	416 277.8	52 343.14	124 306.0	239 628.6
1972	450 688.6	51 679.92	135 422.6	263 585.9
1973	489 067.8	59 280.21	146 465.7	283 321.9
1974	520 813.7	62 874.20	161 869.5	296 070.0
1975	542 097.6	64 187.40	168 481.5	309 428.7
1976	567 100.7	63 649.05	174 089.5	329 362.6
1977	581 581.7	65 028.70	182 565.0	333 987.8
1978	628 176.4	69 142.66	194 591.9	364 441.8

FUENTE: Mexico System of National Accounts, Vol. I, General Summary, SPP, México 1981, pp. 129 y 131.

CUADRO No. 14
REMUNERACIONES A ASALARIADOS TOTALES Y POR
TIPO DE ACTIVIDAD*

AÑO	TOTAL	AGRICULTURA	INDUSTRIA	SERVICIOS
1970	158 453.5	15 101.6	68 635.1	62 716.8
1971	164 181.1	15 539.8	60 949.6	87 691.7
1972	185 419.1	16 266.2	68 125.8	101 027.4
1973	195 322.9	17 100.7	71 653.5	106 568.7
1974	212 161.2	17 276.7	78 567.9	116 316.5
1975	232 334.4	17 381.2	86 278.9	128 674.3
1976	256 029.5	17 422.4	95 370.4	143 236.6
1977	255 596.5	17 708.6	93 602.3	144 285.5
1978	268 114.2	18 059.6	99 164.7	150 889.9

FUENTE: Mexico System of National Accounts, Vol. I, General Summary, SPP, México 1981, p. 129.

CUADRO No. 15
UTILIDADES TOTALES Y POR TIPO DE ACTIVIDAD

AÑO	TOTAL	AGRICULTURA	INDUSTRIA	SERVICIOS
1970	240 375.90	35 566.6	62 469.8	142 339.5
1971	252 096.70	36 803.3	63 356.4	151 936.9
1972	265 269.50	35 413.7	67 297.1	162 558.5
1973	293 744.90	42 179.5	74 812.2	176 753.2
1974	308 652.50	45 597.4	83 301.5	179 753.5
1975	309 763.20	46 806.2	82 202.6	180 754.4
1976	311 071.20	46 226.5	78 719.1	186 125.5
1977	325 985.20	47 320.1	88 962.7	189 702.3
1978	360 062.20	51 081.1	95 425.2	213 553.9

FUENTE: Mexico: System of National Accounts, Vol. I, General Summary, SPP, México 1981, p. 131.

por proporción se concentra en los sectores industrial y de servicios, lo que da una idea general de la preferencia en la orientación de la inversión y en consecuencia del constante deterioro del sector agrícola.

En lo referente a la magnitud de la concentración existente en el sector industrial, observamos que esta actividad reúne gran parte de su capital en unos cuantos establecimientos. Esto es, si agrupamos el 4.5% de los establecimientos de mayor tamaño, advertiremos que en el año de 1970 contaban con cerca del 83% de la inversión bruta, participaban con el 86% del valor agregado y ocuparon al 64% del personal en la industria, mientras que el 95.5% restante de los establecimientos que son alrededor de 114 800 vieron limitada su participación en todos estos rubros.

Ya en 1975, el número de establecimientos decreció de manera insignificante, pasando de 119 963 a 119 212, pero el proceso concentracionista no se ha detenido. Las empresas siguen creciendo, crecimiento que se destaca no por la vía de la ampliación de su capacidad productiva, sino que buscan maximizar las ganancias utilizando su poder especulativo y mediante el mecanismo de incrementar los precios.

La rápida concentración del ingreso y en consecuencia de los medios de producción en el sector industrial, originó la quiebra de numerosas pequeñas empresas y la absorción de otras por el gran capital, lo que ha tendido a asegurar la posición

oligopólica y monopólica de éste último dentro del mercado nacional.

Se ha demostrado que el valor agregado por cada persona ocupada aumenta conforme crece el tamaño de la empresa, abriéndose una brecha en la productividad per cápita entre las más grandes y las más pequeñas empresas, 17 veces mayor en las primeras para el año de 1970 y 15 veces para 1975. Este mecanismo de concentración del ingreso tiende a polarizar cada vez más los ingresos de los trabajadores y de los empresarios (véase cuadros 16 a 19).

Dentro del sector industrial, ocurre un desequilibrio en la productividad, que depende de la magnitud de cada empresa, de acuerdo con el valor bruto de la producción, de la misma manera como se presenta en la economía vista en conjunto.

Además, al obtener la tasa de explotación para los distintos tipos de establecimientos, podemos sugerir que ésta presenta una tendencia al alza, en la medida en que el tamaño del establecimiento es mayor, con excepción de las empresas familiares, que tienen la mayor tasa de explotación del sector.

La primera afirmación se fundamenta en el principio de que el obrero empleado en las empresas con gran capital, requiere un tiempo de trabajo necesario menor para obtener la parte que le corresponde como retribución o salario; lo anterior es consecuencia de la mayor tecnificación que caracteri-

CUADRO No. 16
ESTRUCTURA DEL SECTOR INDUSTRIAL, MEXICO 1970
(Miles de pesos)

TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS SEGUN EL VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO	PAGOS TOTALES AL PERSONAL	VALOR AGREGADO	ACTIVO FIJO BRUTO	PRODUCCION BRUTA TOTAL	INVERSION FIJA BRUTA
TOTAL	119 963	1 581 247	32 992 796	82 382 641	100 937 933	212 404 445	10 571 359
FAMILIARES	81 413	160 005	330 655	1 171 030	932 437	2 266 296	187 289
PEQUEÑOS	33 308	409 011	5 129 238	10 442 920	10 062 176	22 930 501	1 599 079
MEDIANOS	4 381	545 814	11 895 627	26 606 923	29 800 318	68 021 540	3 766 648
GRANDES	549	265 019	7 730 567	19 258 057	26 757 927	48 565 930	2 147 011
GIGANTES	202	201 398	7 906 709	24 903 711	33 384 075	70 620 160	2 871 532

CUADRO No. 17
ESTRUCTURA DEL SECTOR INDUSTRIAL, MEXICO 1970
(Porcentajes)

TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS SEGUN EL VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO	PAGOS TOTALES AL PERSONAL	VALOR AGREGADO	ACTIVO FIJO BRUTO	PRODUCCION BRUTA TOTAL	INVERSION FIJA BRUTA
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
FAMILIARES	67.9	10.1	1.0	1.0	0.9	1.1	1.8
PEQUEÑOS	27.8	25.9	15.5	12.7	10.0	10.8	15.1
MEDIANOS	3.6	34.5	36.1	32.3	29.5	32.0	35.6
GRANDES	0.5	16.7	23.4	23.4	26.5	22.9	20.3
GIGANTES	0.2	12.8	24.0	30.2	33.1	33.2	27.2

a/ Al 31 de diciembre de 1970.

FUENTE: SIC, Dirección General de Estadística, IX Censo Industrial 1971, Resumen General, México 1973.

CUADRO No. 18
ESTRUCTURA DEL SECTOR INDUSTRIAL, MEXICO 1975
 (Miles de pesos)

TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS SEGUN EL VALOR DE LA PRODUCCION	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO	PAGOS TOTALES AL PERSONAL	VALOR AGREGADO	ACTIVO FIJO BRUTO a/	PRODUCCION BRUTA TOTAL	INVERSION FIJA BRUTA
TOTAL	119 212	1 707 919	79 206 083	182 830 608	1711324758	473 148 224	23 159 957
FAMILIARES	77 020	146 937	557 852	2 048 340	1 547 394	3 848 079	238 161
PEQUEÑOS	36 481	374 077	9 931 863	19 464 793	13 954 588	43 859 113	2 175 857
MEDIANOS	4 705	563 190	25 520 133	51 582 117	43 839 715	130 563 152	5 531 058
GRANDES	710	290 866	17 169 354	40 738 989	38 425 990	103 412 321	5 541 884
GIGANTES	296	332 849	25 426 881	68 996 369	73 857 071	191 465 559	9 672 997

CUADRO No. 19
ESTRUCTURA DEL SECTOR INDUSTRIAL, MEXICO 1975
 (Porcentajes)

TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS SEGUN EL VALOR DE LA PRODUCCION	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO	PAGOS TOTALES AL PERSONAL	VALOR AGREGADO	ACTIVO FIJO BRUTO a/	PRODUCCION BRUTA TOTAL	INVERSION FIJA BRUTA
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
FAMILIARES	64.6	8.6	0.7	1.1	0.9	0.8	1.0
PEQUEÑOS	30.6	21.9	12.6	10.7	8.2	9.3	9.4
MEDIANOS	3.9	33.0	32.2	28.2	25.4	27.6	23.9
GRANDES	0.6	17.0	22.4	22.3	22.4	21.8	23.9
GIGANTES	0.3	19.5	32.1	37.7	43.1	40.5	41.8

a/ Al 31 de diciembre de 1975.

FUENTE: IFF, Coordinación General del Sistema Nacional de Información, Décimo Censo Industrial 1976, Resumen General, México 1979.

za a este tipo de establecimientos, cuya composición orgánica de capital es muy elevada. Esto demuestra que la posesión de los medios de trabajo, permite al empresario capitalista apropiarse de esa gran parte del trabajo del obrero, denominada - trabajo excedente o plusvalía.

En cuanto a las empresas familiares que son las que presentan la mayor tasa de explotación, presumimos que esto se debe a dos razones fundamentales. Una de ellas es que el número de establecimientos que se concentran en este estrato es el más alto, alrededor del 65%, en ellos se ocupa tan sólo al 9% del personal, mientras que las retribuciones a éste no rebasan el 1%. De esto se desprende que el número de personas por establecimiento es muy reducido, lo cual imposibilita la existencia de organizaciones sindicales en ellos que exijan - mayores retribuciones.

Por otro lado, el hecho de que son establecimientos de carácter familiar, hace pensar que la mayoría de las personas que trabajan en ellos, por ser miembros de la familia, no reciben un salario como tal. De ahí que el excedente para estos establecimientos sea superior en términos relativos al de las empresas con mayor capital.

En cambio, en las empresas más grandes aunque el grado de explotación es muy elevado, los trabajadores tienen la posibilidad de percibir mayores ingresos. Esto es consecuencia de la necesidad que tiene la gran empresa de contratar un nú-

CUADRO No. 20
GRADO DE EXPLOTACION EN EL SECTOR INDUSTRIAL
MEXICO 1970

TAMARO DE LOS ESTABLECIMIENTOS SEGUN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION MILES DE PESOS			VALOR AGREGADO POR TRABAJADOR	REMUNERACIONES TOTALES POR TRABAJADOR	<u>1 - 2</u> 2 0
			1	2	0
FAMILIARES					
Hasta 100			7.31	2.06	254.80
PEQUEÑOS					
De 101	a	5 000	25.53	12.54	103.60
MEDIANOS					
De 5 001	a	50 000	42.74	21.79	96.14
GRANDES					
De 50 001	a	150 000	72.66	29.16	149.17
GIGANTES					
De 150 001	y	MAS	123.65	39.25	215.03

FUENTE: SIC, Dirección General de Estadística, IX Censo Industrial 1971, Resumen General, México 1973.

CUADRO No. 21
GRADO DE EXPLOTACION EN EL SECTOR INDUSTRIAL
MEXICO 1975

TAMANO DE LOS ESTABLECIMIENTOS SEGUN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION MILES DE PESOS			VALOR AGREGADO POR TRABAJADOR	REMUNERACIONES TOTALES POR TRABAJADOR	<u>1 - 2</u>
			1	2	2
FAMILIARES					
Hasta		100	13.94	3.79	267.63
PEQUEROS					
De 101	a	5 000	52.03	26.55	95.96
MEDIANOS					
De 5 001	a	50 000	91.59	45.31	102.13
GRANDES					
De 50 001	a	100 000	140.06	59.02	137.31
GIGANTES					
De 100 001	y	MAS	207.24	76.39	171.37

FUENTE: SPP, Coordinación General del Sistema Nacional de Información, X Censo Industrial 1976, Resumen General, México 1979.

mero más elevado de empleados, -parte de ellos con un nivel alto de educación-, lo que abre la posibilidad de una creciente organización sindical que luche por un mejor nivel de vida (confrontar cuadros nos. 20 y 21).

H) Modelo de desarrollo compartido

Consideramos que el desarrollo económico debe plantearse, ante todo, como la superación de las condiciones de vida de los integrantes de la nación. Este debe ser el objetivo fundamental y no simplemente elevar el ingreso per cápita, crear programas de industrialización, desarrollar la formación de capital y las actividades que conlleven al progreso técnico entre otras, alcanzar autosuficiencia en materia de alimentos; - que si bien son necesarias para lograr el desarrollo, por sí solas no garantizan que los habitantes de un país alcancen un mayor bienestar económico, cultural y social (alimentación, salud, empleo, vivienda, diversiones, ...).

Hacemos la afirmación anterior, porque cotidianamente nos referimos a México como un país en vías de desarrollo, pero nunca especificamos que se trata de un desarrollo sustentado en los sectores de bajos ingresos y cuyos beneficios se concentran en un reducido sector de la población.

Consecuentemente el precio del desarrollo en este país es muy elevado, de ahí que cada seis años se presenten proble-

mas de estabilidad económica (devaluaciones, fuga de capitales, disminución en la tasa de crecimiento del PIB, extinción de pequeñas y medianas empresas,...) y política (conflictos laborales, sociales, ...).

A partir de 1970 se abre una nueva fase del desarrollo mexicano, y se producen grandes cambios en todos los niveles. Frente a la doble crisis internacional y de su propio modelo de desarrollo, la burguesía adopta una nueva estrategia.

La crisis económica que enfrenta México encuentra su explicación fundamental en la propia estructura económica que se desarrolló en el país a partir de los años cincuenta y cuyo perfil básico se definió durante la fase del desarrollo estabilizador, que dio origen a:

- Un descuido progresivo de los sectores estratégicos, cuya expansión era necesaria para la continuidad y estabilidad sostenidas de la nueva forma de crecimiento adoptada.
- Contracción del crecimiento en los salarios reales, dadas las tendencias concentracionistas.
- Redoblamiento de la desigualdad en la evolución del mercado, en la deformación del crecimiento industrial, y la provocación de futuros problemas de realización.
- Reafirmación del esquema transnacional de explotación y dependencia.
- Expansión acelerada del sistema financiero, directamente

te apoyado por el Estado.

Ante este crítico panorama, en vez de asumir decisiones trascendentes y de fondo, una vez más la política económica y el gasto del Estado se subordinaron a los objetivos y necesidades de la acumulación privada a corto plazo, con un criterio de estabilidad interna y externa. Así, el proceso de formulación y formación de la política económica mexicana se ha compuesto por una sucesión de decisiones más o menos aisladas, que más tarde aparentan ser fruto de una estrategia global. La evolución del conjunto de empresas públicas muestra que éstas han dependido de decisiones políticas coyunturales y sobre todo de las necesidades del capital privado.

Los grandes ejes del proyecto del desarrollo compartido fueron:

1. Crecimiento económico con distribución del ingreso.
2. Fortalecimiento de las finanzas públicas.
3. Reorganización de las transacciones internas.
4. Modernización del sector agrícola.
5. Racionalización del desarrollo industrial.

Como podemos ver, entre los principales propósitos del modelo de desarrollo compartido estaban la distribución del ingreso y el aumento del empleo, con reconocimiento de la desigualdad social reinante.

Esta nueva actitud del Estado frente a la crisis incluye

ciertas reformas que permitían a la burguesía mantener su posición y seguir dirigiendo el proceso de acumulación en favor de sus intereses. Sin embargo, existía una fuerte divergencia de tendencias entre los miembros de la clase económicamente dominante, lo cual originó repetidos enfrentamientos entre el Estado y la iniciativa privada.

En 1971 frente a las presiones inflacionarias y la tendencia creciente del desequilibrio externo y el déficit fiscal, el gobierno optó por hacer bajar la tasa del Producto Interno Bruto (3.4%) con lo cual hizo entrar a la economía en un proceso de estancamiento productivo.

Se llevaron a cabo algunas resoluciones fiscales sin consultar a los empresarios, y se notó una mayor ingerencia del Estado en la economía; la tasa de inflación se mantuvo al 5.5%.

En este año (1971) se redujo el gasto público, se restringió la oferta monetaria y el crédito, y se incrementaron los precios, manteniéndose el déficit en la balanza de pagos y del sector público.

En 1972 se trató de dinamizar la economía por medio de la política fiscal y el gasto público. Al influjo de esta política reactivadora y de un contexto internacional expansivo se dio una combinación de redistribución, crecimiento y estabilidad. Al mismo tiempo se generó un retraimiento de la inversión privada; el PIB creció a 7.3% como resultado de la --

fuerte inversión pública y el aumento del valor de las exportaciones. El déficit público creció junto con la deuda externa e interna.

La política de freno (1971) y arranque (1972) contribuyó a acentuar la crisis.

En 1973 la inflación se convirtió en el principal acontecimiento (12.2%), se avisó la revisión de las políticas monetaria y fiscal para frenar la expansión y retornar al estancamiento productivo. La posibilidad de una devaluación aumentó, y también, por otra parte, se incrementaron los precios de garantía, aunque no en la proporción necesaria para que la economía campesina se reactivara, con esta medida se perdió la autosuficiencia alimentaria, y se tuvieron que importar productos agrícolas, además de petróleo.

Las utilidades crecieron a una tasa del 36%, mientras -- que los salarios lo hicieron tan sólo al 5%. Algunos rasgos que el proyecto estratégico se proponía combatir para eliminarlos, por el contrario fueron profundizados; tal es el caso de la evidente mayor dependencia financiera del exterior y la enorme debilidad fiscal del Estado.

En 1974, al atender aspectos como distribución del ingreso, ocupación y crecimiento, profundizaron el desequilibrio externo y fiscal. El PIB creció al 5.9% a causa de una política restriccionista en el gasto e inversión pública, lo anterior aunado a un alto grado de endeudamiento público, pues la

deuda pública creció 40% con respecto a 1973. Se acentuó el deterioro de las relaciones entre el gobierno y el capital -- privado.

En lo concerniente a los aumentos en los salarios, encontramos que éstos alcanzaron un incremento real del 12.5%, en tanto que las utilidades aumentaron 55% y las ventas sólo 8%. Estas diferencias muestran el deterioro creciente de los salarios y el aumento significativo de las utilidades por la vía de los precios y no por el aumento de la producción.

En 1975 se dio una fuerte expansión de la inversión pública con el fin de atenuar la tendencia estanflacionista, manifestada en el ritmo de crecimiento. El déficit fiscal aumentó 66.8%, la especulación y la fuga de capitales al exterior se agudizó, aumentando también el déficit del Estado y consecuentemente el endeudamiento.

En 1976 se establecieron políticas fiscales y monetario crediticias restrictivas, la fuga de capitales y la especulación se volvieron irrefrenables. La inversión bruta fija total bajó, como resultado de la contracción de la inversión pública y privada, junto con el gasto público; el PIB creció al 1.7%, el déficit fiscal disminuyó, pero la deuda pública se disparó. El desequilibrio externo bajó por la contracción de la inversión y la actividad económica. Se modificó la paridad cambiaria del peso y se firmó un convenio con el Fondo Monetario Internacional, en el cual el gobierno se comprometía

a seguir una política de moderación salarial y disciplina del gasto público.

Durante este proceso de desarrollo, la capacidad adquisitiva y las condiciones de vida de la clase obrera se deterioraron de manera considerable, la disminución creciente del salario real y los altos índices de desocupación muestran que han sido los trabajadores quienes han llevado el peso de la tardía y no bien lograda recuperación económica.

La combinación de las crecientes utilidades en las empresas y el decreciente salario real de los trabajadores se ha visto acompañada por los enfrentamientos entre la fuerza de trabajo y el capital, que en ocasiones ha dado como resultado las huelgas en distintos sectores de la economía, con repercusiones de diversa magnitud. En algunas de ellas hasta se ha puesto en tela de juicio la representatividad de los dirigentes obreros.

Las expresiones del movimiento obrero se acrecientan en el mismo ámbito donde la economía se deteriora. Ante la depauperación de los salarios, no es de extrañar que surjan movimientos "espontáneos" del tipo mencionado. Entre 1973 y 1977 el crecimiento de los precios fue constante, la política de restricción de salarios agudizó la desigualdad social; en respuesta, el movimiento obrero cobró auge. Sin embargo, independientemente de su flexibilidad, las direcciones tradicionales no han variado sus posiciones antidemocráticas ni el es--

quema corporativo de subordinación que aplican a la mayor parte de los trabajadores organizados del país.

Para estudiar el comportamiento de la negociación de salarios, resulta necesario destacar las características que permitan comprender la situación bajo la cual se efectúa este tipo de negociación, como las correspondientes a la situación económica dentro de la cual se negocia. Así, al analizar los incrementos salariales se deben considerar no sólo los datos de crecimiento económico y producción por ramas de actividad; sino también deben tenerse en cuenta ciertos datos, que en conjunto nos dicen algo sobre la forma como la sociedad distribuye el excedente económico (salarios, tasas de ganancia y la evolución de los precios). A pesar de la relativa escasez de información, se pueden hacer aproximaciones a la caracterización de la situación económica del país en el momento que pretendemos estudiar (1970-1980).

Al principio de la década de los setentas, la irrupción de una etapa crítica en el sistema capitalista mundial viene a sumarse a una situación, en la que resultaba evidente la necesidad de efectuar modificaciones para reencontrar una fase de expansión sostenida en lo económico y de estabilidad básica en lo político.

El proyecto de Echeverría de orientación estatista, popular y nacionalista, no pudo consolidarse y fracasó, agudizando la crisis global del sistema: hacia el final del sexenio

se concretó el estancamiento productivo estructural, y se complicó además a ciertos factores coyunturales como los desequilibrios externo y fiscal que alcanzaron límites incontrolables; a todo ello se sumó una aguda dinámica inflacionaria.

Se presentó así, en este primer período (1970-1976), la ruptura del modelo de desarrollo estabilizador implantado en el país. Esto se refleja claramente en la crisis de 1976.

En lo social y lo político, la situación evolucionó hacia el fortalecimiento de las posiciones económicas y políticas del sector empresarial, la reducción drástica de la influencia de las corrientes más progresivas de la burocracia política y la derrota y sometimiento de los principales núcleos de oposición de izquierda en las organizaciones de trabajadores. (Tendencia Democrática del SUTEM: sobretodo).

En el resto de la década prevalecen así los intentos de rectificar la ruta de superación de la crisis, impulsada por la acción gubernamental, cuyas principales tareas que se plantearon fueron:

Restablecer, en un plazo relativamente corto, las condiciones que permitieran disminuir el ritmo inflacionario; evitar los cambios violentos en la paridad cambiaria y reducir el desequilibrio externo y el déficit fiscal (endeudamiento). Adicionalmente se propuso iniciar la creación de las condiciones de tipo estructural que abrieran una perspectiva de crecimiento sostenido, para restituirle fluidez al proceso de acu-

mulación de capital.

El contenido de la política económica a corto plazo que - el nuevo régimen pondría en práctica fue conocido un mes antes de su gestión, cuando se suscribió con el FMI un convenio para obtener las divisas que reclamaba el agudo desequilibrio en la balanza de pagos. Tal compromiso fue ratificado por el gobierno de JLP el 24 de diciembre. El acuerdo estableció el compromiso para la parte mexicana de someterse a una serie de cláusulas de desempeño; en ellas se delineó una política de estabilización que, además de recurrir a los conocidos expedientes monetario-crediticios, sujetaba férreamente el gasto público, limitaba los aumentos salariales y se orientaba a la liberación - del comercio exterior.

Carlos Tello ha resumido el sentido del convenio con el FMI en los términos siguientes: "... redefinía los rumbos futuros de la economía nacional, haciéndolos aún más estrechos. -- Tres indicadores servirían para cotejar trimestralmente y durante tres años la eficiencia con la que el país cumplía su -- compromiso: el déficit del sector público como proporción del PIB, los topes cuantitativos al endeudamiento externo neto y los límites a la creación primaria de billetes y al crédito neto del Banco de México al gobierno. El crecimiento de la economía, el nivel de empleo y la justicia social serían resultados, no metas" (3).

(3) TELLO, Carlos. "La Política Económica en México 1970-76", Ed. Siglo XXI, 4a. edición, México, 1980, pp.182.

Por otro lado, junto al proceso de aplicación de la política estabilizadora a corto plazo, se consideraron al petróleo, la agricultura y la industria productora de bienes de capital, como las ramas cuya eficiencia y modernización permitirían redefinir los términos de la articulación de la economía mexicana al sistema capitalista mundial.

Paralelamente a la instrumentación de medidas orientadas a estabilizar y reactivar la economía, se había venido siguiendo una línea política gubernamental que combinaba la apertura que representa la Reforma Política, con una actitud de no hacer concesiones a las demandas que levantarían las luchas obreras y que pudieran en un momento dado comprometer el esquema gubernamental reordenador del proceso económico. Las impugnaciones de la izquierda habían mostrado la existencia de nuevas fuerzas sociales que exigían una solución política de los conflictos y a las que se pretendía acallar con la violencia represiva.

En cuanto a la evolución de los precios internos, observamos que la década 1970-1980 se caracteriza, entre otras cosas, porque en ella se rompe una tendencia (mantenida durante más de diez años) de estabilidad de precios internos. Si bien el incremento en el índice nacional de precios al consumidor respecto al año anterior se mantiene alrededor de 5% entre 1970 y 1972, a partir de entonces los incrementos anuales son de dos dígitos y a partir de octubre de 1976 casi todos los -

CUADRO No. 22

INCREMENTO DEL INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR AL MES ANTERIOR
PERIODO: 1970-1979

MES	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Enero	0.7	1.1	0.6	1.4	3.6	1.3	2.0	3.2	2.2	3.5
Febrero	0.0	0.6	0.3	0.8	2.2	0.6	1.8	2.3	1.5	1.5
Marzo	0.3	0.3	0.6	0.8	0.9	0.7	1.0	1.7	0.9	1.3
Abril	0.6	0.6	0.6	1.6	1.5	0.9	0.6	1.5	1.1	1.0
Mayo	0.3	0.0	0.3	1.3	0.6	1.3	0.8	0.8	1.0	1.3
Junio	0.6	0.3	0.6	0.8	1.0	1.6	0.3	1.2	1.3	1.0
Julio	0.5	0.0	0.6	2.6	1.4	0.9	0.9	1.2	1.7	1.3
Agosto	0.6	1.2	0.6	1.5	1.0	0.9	0.9	2.0	1.0	1.4
Septiembre	0.2	0.3	0.6	2.5	1.2	0.7	3.4	1.8	1.2	1.2
Octubre	0.1	0.0	0.0	1.2	2.0	0.5	5.7	0.8	1.2	1.7
Noviembre	0.6	0.3	0.8	1.2	2.7	0.7	4.5	1.0	1.1	1.3
Diciembre	0.9	0.3	0.3	4.0	0.8	0.8	2.4	1.4	0.9	1.8

FUENTES: Elaborado por CENIET con base en Banco de México S.A., "Indicadores Económicos", Serie Información Económica, Cuaderno mensual 28, México 1980.

incrementos mensuales son mayores de 1% (Ver Cuadro No. 22).

El incremento en los precios entre 1972 y 1973 fue de 12%; de 23.7% entre 1973 y 1974; de 15.2% entre 1974 y 1975; de -- 15.8% entre 1975 y 1976. Si en términos anuales el crecimiento de los precios en este período no resultó muy elevado, visto mensualmente tenemos que, como consecuencia de la devaluación del peso, el crecimiento realmente fue de 20.6% entre octubre de 1975 y octubre de 1976; de 25.2% entre noviembre de 1975 y noviembre de 1976; y de 27.2% entre diciembre de 1975 y diciembre de 1976.

Durante 1977 los precios se incrementaron, con relación al mes del año anterior; mes a mes hasta agosto cuando ya habían crecido 34.3%. No obstante lo ya señalado, el comportamiento mensual en el crecimiento de los precios en 1977 es -- tal que en conjunto la tasa tendió a disminuir: la tasa de -- crecimiento de los precios en 1978 fue de 17.5%, y aumentó ligeramente a 18.2% en 1979.

Es posible que una parte importante de la inflación registrada en 1977 se debió a la medida adoptada al inicio de -- ese año de liberar el precio de varias mercancías. Esta medida trae también como consecuencia adicional el restablecimiento de la confianza del sector privado; además del aumento en la inversión privada durante 1978 y 1979. De esta manera, -- las divisas que salieron en gran cantidad del país durante -- 1976, comenzaron a reingresar en 1977 y los años subsiguientes.

CUADRO No. 23
INCREMENTO DEL INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR CON RESPECTO
AL MISMO MES DEL AÑO ANTERIOR
PERIODO: 1970-1979

MES	71/70	72/71	73/72	74/73	75/74	76/75	77/76	78/77	79/78
Enero	5.0	4.5	6.6	24.0	17.8	12.2	28.6	19.6	17.6
Febrero	5.4	4.2	7.2	25.7	16.0	13.6	29.2	18.6	17.6
Marzo	5.5	6.5	7.4	25.7	15.8	13.8	30.2	17.7	18.1
Abril	6.0	4.4	8.5	25.6	15.2	13.5	31.3	17.3	17.9
Mayo	5.9	4.7	9.6	24.7	15.9	13.0	31.4	17.5	18.2
Junio	5.5	5.0	9.8	25.1	16.6	11.6	32.5	17.7	17.8
Julio	6.2	5.6	12.0	23.7	15.9	11.7	32.9	18.3	17.3
Agosto	5.6	5.0	13.1	23.1	15.8	11.7	34.3	17.1	17.9
Septiembre	5.8	5.2	15.2	21.6	15.2	14.7	32.2	16.4	17.9
Octubre	5.7	5.2	16.6	22.5	13.5	20.6	26.1	16.8	18.9
Noviembre	5.4	5.8	17.0	24.4	11.3	25.2	21.9	16.9	18.9
Diciembre	5.0	5.8	21.3	20.5	11.4	27.2	20.7	16.2	20.0
TOTAL	5.3	5.0	15.0	23.7	15.2	15.8	28.9	17.5	18.2

FUENTE: Elaborado por CENIT con base en Banco de México S.A., "Indicadores Económicos", Serie Información Económica, Cuaderno mensual 26, México 1980.

Si dirigimos nuestra atención al incremento anual del Índice del Costo de la Vida, apreciamos que las cifras son aún más representativas de la pérdida de poder adquisitivo de la población, pues el incremento del índice del costo de la vida entre 1976 y 1977 fue de 31.92% y entre 1978 y 1979 de 22.92%. Y a lo largo de la década se incrementó en 325.7% (Cuadro No. 24).

CUADRO No. 24

INDICES DE PRECIOS, 1965-1979

AÑO	PRECIOS AL MAYOREO ¹	COSTO DE LA ALIMENTACION ¹	COSTO DE LA VIDA OBRERA ¹	DEFLACIONADOR DEL PIB	NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
1965	86.7	83.4	84.1	84.1	-
1966	87.8	85.0	87.7	87.4	-
1967	90.3	88.7	90.2	89.9	-
1968	92.0	90.9	91.6	92.1	92.0
1969	94.4	93.1	94.4	95.7	95.0
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	103.7	104.8	103.2	104.5	105.3
1971	106.7	107.9	109.8	110.3	110.5
1973	123.4	124.6	128.0	123.9	123.8
1974	151.2	155.3	170.0	153.7	153.3
1975	167.1	174.7	194.2	179.3	176.5
1976	204.3	208.2	222.1	218.2	204.3
1977	288.4	292.6	293.9	288.2	263.5
1978	333.9	347.4	346.3	340.4	309.6
1979	395.0	416.3	425.7	410.9	365.9

¹ Precios en la Cd. de México.

FUENTE: Indices de precios al mayoreo, costo de la alimentación, deflacionador del PIB y Nacional de precios al consumidor. Banco de México S.A.; Índice del costo de la vida obrera, SPP. (1970=100).

II. TENDENCIA DEL SALARIO NOMINAL Y REAL EN MEXICO: 1970-80

A) Definición del salario de acuerdo con las instituciones en México

Es de particular interés destacar aquellos elementos que acerca de la definición del salario están contenidos en la -- Ley del Trabajo y que son considerados por la propia Comisión Nacional de Salarios Mínimos para determinar el salario que -- regirá en el año correspondiente.

1. Salario es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su labor.

El salario nunca debe ser menor al estipulado como mínimo, de acuerdo con las disposiciones de la ley. Para fijar el importe del salario se tomará en consideración la cantidad y calidad del trabajo.

2. En el salario por unidad de obra, la retribución que se pague será similar a la asignada a un trabajo normal, en una jornada de ocho horas, de modo que la cifra dé por resultado el monto del salario mínimo por lo menos.

A trabajo igual, desempeñado en puesto, jornada y condiciones de eficiencia también iguales, debe corresponder salario igual.

Se consideran como trabajadores del campo a quienes -- ejecutan labores propias y habituales de la agricultura, de la ganadería y forestales, al servicio de un --

patrón. Tales trabajadores disfrutarán de un salario mínimo que responda a sus necesidades.

3. El trabajo es un derecho y un deber sociales. No es artículo de comercio, exige respeto para las libertades y dignidad de quien lo presta y debe efectuarse en condiciones que le aseguren la integridad física, la salud y un nivel de vida decoroso, tanto para el trabajador como para su familia.

No podrán establecerse distinciones entre los trabajadores por motivo de raza, sexo, edad, credo religioso, doctrina política o condición social.

4. El salario mínimo constituye la cantidad límite a partir de la cual se establece el sueldo que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo. Los salarios mínimos que deberán disfrutar los trabajadores serán generales o profesionales. Los primeros regirán en una o varias zonas económicas; los segundos se aplicarán en ramas determinadas de la industria o el comercio 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 la educación obligatoria a los hijos. Los salarios mínimos profesionales se fijarán considerando, además, las condiciones de las distintas actividades industriales y comerciales.

5. Se considera de utilidad social el establecimiento de instituciones y medidas que protejan la capacidad adquisitiva del salario y faciliten el acceso de los trabajadores a la obtención de satisfactores.

Los salarios mínimos se fijarán por comisiones regionales integradas por representantes de los trabajadores, de los patrones y del gobierno y serán sometidos para su aprobación a una comisión nacional, que se integrará en la misma forma prevista para las comisiones regionales.

En aquellas zonas donde no existen trabajadores sindicalizados, los representantes serán designados por los trabajadores libres.

6. El salario mínimo quedará exceptuado de embargo, compensación o descuento y deberá pagarse precisamente en moneda de curso legal; no está permitido que el patrón o la empresa lo paguen mediante mercancías, vales, fichas o cualquier otro signo o elemento representativo con que se pretenda substituir la moneda.
7. Los salarios mínimos se fijarán cada año y comenzarán a regir el primero de enero del año siguiente. Los patrones y los trabajadores podrán hacer las observaciones y presentar los estudios que juzguen convenientes, acompañándolos de las pruebas que los justifiquen, dentro de los diez días siguientes a la fecha en que se publique la relación de cada comisión regional.
8. Cuando por circunstancias extraordinarias deban aumentarse las horas de la jornada, como salario por el tiempo excedente, se abonará un ciento por ciento más de lo fijado para las horas normales. En ningún caso el trabajo extraordinario podrá exceder de tres horas diarias, ni de tres veces consecutivas. Los menores de dieciséis años no serán admitidos en esta clase de trabajos.

9. Serán condiciones nulas y no obligarán a los contratantes aunque se expresen en el contrato:
- a) Las que estipulen una jornada inhumana por lo notoriamente excesiva.
 - b) Las que fijen un salario que no sea remunerador a juicio de las Juntas de Conciliación y Arbitraje.
 - c) Las que estipulen un plazo mayor de una semana para la percepción del jornal.
 - d) Las que señalen otro lugar para efectuar el pago del salario, diferente al establecimiento donde la boran los trabajadores.
 - e) Las que permitan retener el salario en calidad de multa.
 - f) Las que constituyan renuncia hecha por el obrero de las indemnizaciones a que tenga derecho por accidente de trabajo y enfermedades profesionales, perjuicios ocasionados por el incumplimiento del contrato o por despedirse de la obra.
 - g) Todas las demás estipulaciones que impliquen renuncia de algún derecho consagrado a favor del obrero en las leyes de protección y auxilio a los trabajadores.

10. La Procuraduría de la Defensa del Trabajo tiene la -- función de:

-Representar o asesorar a los trabajadores y a sus sindicatos, siempre que lo soliciten, ante cualquier autoridad en las cuestiones que se relacionen con la aplicación de las normas de trabajo.

11. La inspección del trabajo tiene las funciones siguientes:

- a) Vigilar el cumplimiento de las normas de trabajo.
 - b) Facilitar información técnica y asesorar a los -- trabajadores y a los patrones sobre la manera más efectiva de cumplir las normas de trabajo.
 - c) Poner en conocimiento de la autoridad las defi-- ciencias y las violaciones a las normas de traba-- jo que observe en las empresas y establecimientos.
 - d) Los inspectores del trabajo deben practicar visi-- tas en los locales en donde se efectue el trabajo, para vigilar que se cumplan las disposiciones so-- bre higiene y seguridad.
12. La Dirección Técnica tiene los deberes y atribucio-- nes siguientes:
- a) Publicar regularmente las fluctuaciones ocurridas en los precios y sus repercusiones sobre el costo de la vida.
 - b) Resolver, previa orden del Presidente, las consul-- tas que se le formulen en relación con las fluc-- tuaciones en los precios y sus repercusiones en el poder adquisitivo de los salarios.
 - c) Deberá hacer las investigaciones necesarias para determinar el costo de la vida.
 - d) Determinar el presupuesto indispensable para la - satisfacción de las siguientes necesidades de ca-- da familia, entre otras: las de orden material, - tales como la habitación, menaje de casa, alimen-- tación, vestido y transporte; las de carácter so-- cial y cultural, tales como acceso a espectáculos, prácticas deportivas, asistencia a escuelas de ca-- pacitación, bibliotecas y otros centros de cultu-- ra; y las relacionadas con la educación de los hi-- jos.

B) Comentarios a la definición de salario de acuerdo con las instituciones en México

Como se menciona en el apartado uno de la Ley del Trabajo aquí citada, el salario debe ser remunerador y nunca menor que el mínimo, lo que en nuestro país no se cumple en toda su extensión, pues existe un gran número de trabajadores que aun cuando laboran más de ocho horas y desarrollan su trabajo de calidad aceptable, apenas reciben el equivalente al salario mínimo. Esta situación de que una persona trabaja por ejemplo de ocho de la mañana a ocho de la noche ocurre en ramas como la minería, agricultura o la construcción.

En el apartado dos de la Ley Federal del Trabajo, se establece, entre otras cosas, que a jornada igual corresponde salario igual. En el campo, que es una de las áreas donde es mayor la explotación, la retribución que recibe un trabajador frecuentemente es de ínfima magnitud; es evidente que en tales casos se pasa por alto que el trabajador desempeña una labor en la que invierte una gran cantidad de fuerza de trabajo, lo que de acuerdo con la teoría marxista del salario, debería traducirse en un salario mayor.

La falta de oportunidades de trabajo en el área rural y su pésima retribución son precisamente las principales causas que motivan a la población campesina a emigrar hacia zonas urbanas, en busca de mejores perspectivas laborales.

En cuanto a que el trabajo es al mismo tiempo un derecho

y deber sociales, vemos que en nuestra sociedad capitalista aun que los trabajadores son libres de vender su fuerza de trabajo, las condiciones impuestas por un enorme ejército industrial de reserva coartan o anulan dicha libertad de opción.

Por tanto, el trabajador se ve forzado a vender su fuerza de trabajo acatando las condiciones que el patrón impone, pues no existen otras alternativas al respecto.

En lo concerniente al párrafo donde se estipula que para efectos laborales no habrá distinciones de sexo, edad y doctrina política, también se podría preguntar, a sabiendas de la respuesta, hasta qué punto el trabajo de la mujer se encuentra tanto o peor pagado que el del hombre. En muchas empresas prefieren contratar personal femenino precisamente porque esto implica una retribución menor.

Lo mismo ocurre con el aspecto de la edad, pues aunque tales trabajadores desempeñen labores idénticas, un obrero menor de edad tiene sueldo inferior en comparación a cualquier otro, lo cual se atribuye a su menor experiencia o bien el empresario aprovecha la situación de clandestinidad en la que se encuentran los menores en el trabajo. A su vez, los obreros que sobrepasan cierta edad, se consideran como poco productivos, por lo cual enfrentan considerables dificultades para conseguir trabajo, y si acaso logran emplearse, su remuneración es muy baja. La doctrina política oficial es un factor importante tanto en la posibilidad de ser empleado como en la fijación de los suel-

dos, pues en muchos casos, la tendencia hacia una determinada línea política o las actitudes de un cierto sindicato son factores determinantes para la contratación y la fijación del salario.

En el apartado cuatro del citado documento se dice que - el salario mínimo general deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural; esto tampoco se cumple, pues en países subdesarrollados como México, donde las familias se componen de varios miembros, el salario mínimo percibido por el jefe de familia apenas alcanza para cubrir las necesidades esenciales de comida; el sueldo no es suficiente para adquirir los alimentos que son realmente nutritivos y así reproducir su fuerza de trabajo; de ahí que sólo consumen artículos que sacian el hambre, pero con escaso o nulo valor nutritivo. Si a esto agregamos la penetración de las empresas transnacionales en nuestro mercado, que por conducto de los medios masivos de comunicación inducen al trabajador hacia hábitos alimenticios perniciosos, por caros y poco nutritivos, el problema alcanza proporciones graves.

Así, el salario del trabajador se dilapida en la satisfacción de necesidades consumistas artificialmente inducidas y no dispone de un margen para solventar los gastos más elementales, como la educación de sus hijos o la vivienda mínimamente decorosa, mucho menos para procurarse a sí mismo una mejor capacitación laboral. En cuanto a las necesidades socia-

les y culturales mínimas del trabajador y su familia, si el salario mínimo no alcanza para satisfacer los imperativos vitales, resulta una pretensión absurda que el trabajador tenga la posibilidad de asistir a los espectáculos culturales o recreativos que también forman parte de sus necesidades como ser humano.

En el apartado cinco se establece que se consideran de utilidad social aquellas instituciones que protejan la capacidad adquisitiva del salario y faciliten el acceso a los trabajadores la obtención de satisfactores. Esto indudablemente es cierto; sin embargo, en México no existe una cantidad suficiente de tales instituciones; además muchas de las que hay son exclusivas de los trabajadores de cada institución; tal es el caso del ISSSTE, el IMSS, la SHCP o la UGAM. Como consecuencia de dicha exclusividad, muchos trabajadores aun cuando logran obtener el salario mínimo, este por sí solo, no garantiza la adquisición de los satisfactores necesarios, ya que los precios se han elevado en proporción mayor que los incrementos de las percepciones.

A todo lo anterior podemos añadir que generalmente los trabajadores no disponen de la información necesaria para ejercer sus derechos (como exigir el salario mínimo y las otras prestaciones que les otorga la ley).

En el apartado seis hemos visto que se señala que el salario deberá pagarse en moneda de curso legal, y no está per-

mitido hacerlo con mercancías, lo cual torna ilegal el sistema de pago como "tienda de raya", que a pesar de las disposiciones mencionadas aún subsiste; los trabajadores, especialmente los del campo, todavía en nuestros días reciben mercancías a cuenta de su salario, o diversos productos para el hogar a precios elevados según el criterio o la ambición del patrón.

Dentro del apartado siete encontramos que tanto los patrones como los trabajadores tienen derecho a impugnar la resolución de los salarios mínimos fijados para el año siguiente, durante un cierto lapso. Lo anterior sin embargo, está muy lejos de constituir una realidad, pues aún en el caso en que los trabajadores presenten pruebas de que los salarios mínimos deben ser mayores, su acción no hace cambiar las determinaciones de la Comisión, dentro de la cual también se incluyen representantes de los trabajadores; aunque por lo regular tales representantes, en lugar de defender los intereses de la clase trabajadora, sólo luchan por obtener beneficios personales y proteger sus propios intereses, casi siempre se encuentran en esos puestos a miembros de la burocracia sindical quienes, coludidos con el Estado y los empresarios, no cumplen con las demandas obreras ni informan a los agremiados de los derechos que por ley les corresponden.

En cuanto a las horas extras de trabajo, la ley especifica que nunca deberán exceder la cantidad de tres ni podrán re

petirse tres veces en una semana; así mismo se aclara que se pagarán al doble; estas disposiciones frecuentemente no se -- cumplen, hay empleados que acostumbran doblar un turno o más, sin que reciban en pago la cantidad correspondiente.

En el apartado nueve se estipulan una serie de circuns-- tancias a las que por ningún motivo el trabajador se encuen-- tra obligado a someterse, como son jornadas de trabajo inhu-- nas o cualquier otra que implique renuncia de algún derecho -- consagrado al obrero en la ley; esto en muchos establecimien-- tos es violado constantemente y los obreros aceptan ciertos -- tipos de contratos ilegales (que son nulos) ya sea por igno-- rancia de sus derechos o por su extrema necesidad.

Según determina el apartado diez, entre las funciones de la Procuraduría de Defensa del Trabajo se encuentran las de -- hacer del conocimiento de la autoridad correspondiente las de -- ficiencias y violaciones a las normas de trabajo estipuladas por la ley; pero al igual que en los casos mencionados ante-- riormente, con regularidad ocurre lo contrario, ya sea por ne-- gligencia de la misma Procuraduría o por que los patronos tie-- nen en sus manos diversos medios para impedir una vigilancia estricta y consecuente con ello se aseguran de que el reporte no se lleve a cabo.

Otra de las funciones de dicha Procuraduría es la de re-- presentar o asesorar a los trabajadores ante cualquier autori-- dad, en relación a todo tipo de anomalía apreciada en la apli--

cación de las normas de trabajo, esta función se lleva a cabo sólo a medias, pues los trabajadores que no están afiliados a sindicatos o los que se opongan a ellos por cualquier razón, resultan generalmente despedidos, sin que se les otorgue la debida indemnización o exista algún motivo legalmente válido; en estos casos la Procuraduría no cumple con su cometido.

A lo largo de la ley del trabajo, se determinan con precisión varios puntos que las comisiones regionales y la nacional se responsabilizan de analizar para la determinación de la magnitud del salario; entre ellos destacan por su importancia: investigar las variaciones en los precios, publicarlas y explicar cuál es su incidencia en el costo de la vida, para que de acuerdo con esto sea posible establecer el presupuesto para satisfacer "todas" las necesidades fundamentales de orden material, social y cultural del trabajador y su familia.

Sabemos que el proceso inflacionario que aqueja a nuestro país es cada vez más fuerte, por tanto bastaría seleccionar una muestra de unos cuantos obreros que perciban salario mínimo y mediante una encuesta demostrar la medida en que logran la satisfacción de sus necesidades materiales y sobre todo las de orden social que, para muchos jamás han existido. Aún sin aplicar tal mecanismo de investigación, sabemos que el resultado es evidente. Algo está fallando en la determinación de los salarios, pues no son los obreros quienes participan decisivamente en su formación, aunque así lo estipule la

ley. La situación de injusticia que priva en este aspecto se corrobora si nos preguntamos por qué cada vez un número creciente de huelgas estallan aún en empresas donde se proporciona a los trabajadores un salario superior al mínimo, pues la respuesta será que no existe correspondencia directa entre la labor que desempeñan los trabajadores, sus necesidades personales y como jefe de familia, con la retribución a la que debían hacerse acreedores frente al capital.

Otro aspecto importante es que los obreros no tienen acceso a la información suficiente que en determinado momento les permita expresar su desacuerdo en forma abierta en el proceso de elaboración del salario mínimo.

C) Definición del salario según la teoría marxista

Para nuestro análisis resultan imprescindibles ciertos conceptos fundamentales de la teoría marxista.

En primer lugar, Marx establece que los valores de las mercancías están en razón directa al tiempo de trabajo invertido en su producción, y en razón inversa a las fuerzas productivas del trabajo empleado; además de que el precio no es otra cosa que la expresión en dinero del valor correspondiente.

Por tanto, si la fuerza de trabajo es una mercancía más, puesta a la venta en el mercado, su valor estará determinado

por la cantidad de trabajo necesario para su producción.

Para poder desarrollarse y sostenerse, un hombre necesita cierta cantidad para adquirir artículos básicos entre los que ocupan lugar prioritario los de primera necesidad; tal -- cantidad se incrementa si el trabajador debe mantener un determinado número de hijos, quienes más tarde lo reemplazarán en el mercado de trabajo y finalmente se requiere una cantidad adicional para dedicarla al desarrollo de su propia fuerza de trabajo y a la adquisición de cierta destreza.

Aquí debemos señalar que si el costo de la fuerza de trabajo de diferente calidad es distinto, los valores de la fuerza aplicada a distintas actividades también serán desiguales.

Es por esto que plantear un pago en forma de salario en magnitud homogénea para la totalidad de los trabajadores es absurdo, ya que no todos poseen las mismas habilidades; y este solo factor hace que existan diferentes clases de fuerza de trabajo y por tanto corresponden diversos precios en el -- mercado de trabajo.

En esta tesis, cuando hablamos de distribución del ingreso, no hacemos referencia a una pretensión en el sentido de -- que cada trabajador reciba el mismo monto como recompensa por su trabajo, sino a la distribución de aquel ingreso que se -- apropian los poseedores de los medios de producción quienes, sin realizar el mínimo trabajo, reciben por el mecanismo de -- la explotación una buena parte del nuevo valor creado por el

trabajador. Creemos que ningún hombre puede amasar una fortuna sólo con su trabajo, sino que para ello es necesario someter a un grupo de personas y extraer parte del beneficio del trabajo mediante la explotación. Por otra parte, únicamente el pago justo a cada trabajador, hará posible que pueda desarrollarse íntegramente en todos sus aspectos (físicos, culturales,...).

Una distribución equitativa, o mejor dicho justa, es imposible en el sistema de producción dominante en nuestro país, pues desaparecería el capital; es por esta causa que tal circunstancia sólo podrá alcanzarse mediante una transformación social.

Si basamos nuestra reflexión en que el valor de la fuerza de trabajo se determina por el valor de los artículos de primera necesidad imprescindibles para producir, desarrollar, mantener y perpetuar la fuerza de trabajo, encontramos por otro lado que el uso de la fuerza de trabajo no encuentra más límite que la energía y fuerza física del obrero. En el mercado de trabajo el capitalista no compra la fuerza de trabajo realizando un contrato en el que se especifique cuánto valor ha de producir el obrero para él, sino que al comprarla, como mercancía que es, pasa a ser de su propiedad y lucha por explotarla al máximo.

El valor del trabajo tiene que ser siempre más reducido que su producto de valor, pues el capitalista hace que la fuer

za de trabajo funcione siempre más tiempo del necesario para reproducir su propio valor, transfigurándose en forma de salarios el valor y los precios de la fuerza de trabajo. Lo que el obrero entrega al capitalista no es realmente la fuerza de trabajo, sino su función; un determinado trabajo útil. Como el trabajo es el único elemento general creador de valor, es esta condición la que lo distingue de todas las demás mercancías.

"Al capitalista sólo le interesa la diferencia entre el precio de la fuerza de trabajo y el valor creado por la función de ésta. No cae en cuenta que si realmente existiese algo como el valor del trabajo y, al adquirirlo pagase efectivamente este valor, el capital no existiría, ni su dinero podría convertirse en capital". (4)

Dado el precio del trabajo, el salario diario o semanal depende de la cantidad de trabajo rendido; por tanto, cuanto menor sea el precio del trabajo, mayor deberá ser la cantidad de trabajo suministrado y más larga la jornada de trabajo, si el obrero quiere percibir un salario medio suficiente.

La forma del trabajo a destajo es tan irracional como la del salario por unidades de tiempo. En el salario por unidades de tiempo el trabajo se mide por la duración direc-

(4) MARX, Carlos. "El Capital", Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

ta de éste; en el destajo por la cantidad de productos en que el trabajo se condensa durante un determinado tiempo.

En el trabajo a destajo la calidad del trabajo es controlada directamente por la empresa, de este modo el salario por piezas se vuelve una fuente propicia para las reducciones al salario y los fraudes por parte del capitalista. Este régimen de salarios tanto por unidades de tiempo como a destajo, constituye la base de todo un sistema de explotación y opresión de la fuerza de trabajo.

"En el sistema feudal el campesino trabajaba determinado tiempo para sí, y destinaba otra parte para trabajar gratis - en la propiedad de su señor. Aquí las dos partes del trabajo la pagada y la no retribuida, aparecían visiblemente separadas, en el tiempo y en el espacio. En cambio en el sistema capitalista actual, la parte del trabajo pagado y la del no retribuido aparecen inseparablemente confundidas, pues no conocemos con precisión qué parte de éste cubre el salario y qué parte se apropia el capitalista". (5)

Es por esto que si como sabemos, el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo que encierra, podemos derivar que este trabajo se materializará en dos partes: una de ellas corresponde a los salarios y la otra a la plusvalía.

(5) MARX, Carlos y Engels Federico. Obras Escogidas, Tomo II, "Salario, precio y ganancia", Ed. Progreso, Moscú, 1973.

La posesión de los medios de producción como ya se ha dicho, permite al empresario adueñarse de una plusvalía, o de otro modo, apropiarse de cierta magnitud de trabajo no retribuido. Como este valor producto del trabajo es limitado, se abre una incesante lucha entre el obrero y el capitalista; -- cuanto más perciba uno menos obtendrá el otro, por lo que la dirección en la que se modifiquen las ganancias será opuesta a la de los salarios.

El valor de la fuerza de trabajo está formado por dos elementos, uno de los cuales es puramente físico, mientras el otro tiene un carácter histórico o social. Su límite mínimo está determinado por el elemento físico; es decir, que para mantenerse y reproducirse, para poder perpetuar su existencia física, la clase obrera debe ser capaz de obtener los artículos de primera necesidad absolutamente indispensables para vivir.

Además de este elemento puramente físico, es la determinación del valor de la fuerza de trabajo entre el nivel de vida tradicional de cada país. No se trata solamente de la vida física, sino de la satisfacción de ciertas necesidades que brotan de las condiciones sociales donde viven y se desarrollan los hombres. Este elemento histórico y social que entra en el valor de la fuerza de trabajo puede dilatarse o contraerse, e incluso extinguirse del todo, de tal modo que sólo quede vigente el límite físico.

Cuando se comparan los salarios de diversas naciones, deben tomarse en cuenta todos los factores que influyen en los cambios de la magnitud del valor de la fuerza de trabajo, el precio y extensión de las necesidades elementales de la vida del obrero, sus gastos de educación, la función del trabajo de la mujer y el niño, la productividad del trabajo, su volumen extensivo e intensivo.

"Conforme se desarrolla en un país la producción capitalista, la intensidad y productividad del trabajo dentro de él, van creciendo sobre el nivel internacional. Por consiguiente las diversas cantidades de mercancías producidas en distintos países durante el mismo tiempo de trabajo tienen diversos valores internacionales, expresados en distintos precios; es decir, en suma de dinero que fluctúan según los valores internacionales. Según esto, el valor relativo del dinero será menor en los países donde impera un régimen capitalista de producción más atrasado. De aquí se sigue igualmente que el salario nominal, el equivalente de la fuerza de trabajo expresado en dinero, tiene que ser también más alto en los primeros países que en los segundos; lo cual no quiere decir ni mucho menos, que este criterio sea también aplicable al salario -- real, es decir, a los medios de vida percibidos por el obrero". (6)

(6) MARX, Carlos. "El Capital", Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México 1976.

El salario representa, por lo menos, el valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, la reducción forzada del salario por debajo de ese valor tiene una enorme importancia, pues -- gracias a esto, el fondo necesario de consumo del obrero se -- convierte de hecho, dentro de ciertos límites, en un fondo de acumulación de capital.

Hasta ahora se ha determinado cuál es el salario mínimo en la teoría desarrollada por Marx. ¿Pero qué ocurre con la ganancia? Sobre ella no se puede dar un valor mínimo y la razón es que si lo que se divide entre salario y ganancia es el nuevo valor creado por el trabajo, necesitaríamos conocer cuál es el salario máximo, cosa que es imposible. En cambio lo que sí podemos afirmar es que la ganancia máxima corresponde al -- mínimo físico del obrero y la prolongación de la jornada de -- trabajo. Por tanto, la máxima ganancia está limitada por el mínimo físico del salario y por el máximo físico de la jornada de trabajo.

Además, al crecer la productividad del trabajo, crece -- también el abaratamiento del obrero, y crece por tanto la cuota de plusvalía, aún cuando suba el salario real. La subida de éste no guarda nunca proporción con el aumento de la productividad del trabajo.

"Por muy favorable que sean las condiciones en que el -- obrero vende su fuerza de trabajo, estas condiciones siempre llevan consigo la necesidad de volver a venderla constantemen

te y la reproducción constantemente ampliada del capital".⁽⁷⁾

En el desarrollo del sistema capitalista, la composición orgánica del capital no sólo avanza a medida que progresa la acumulación, sino que lo hace con mayor rapidez al aumento absoluto del capital global de la sociedad, lo cual va acompañado por la concentración y centralización de los medios de producción. Así pues, al progresar la acumulación cambia la proporción entre el capital constante y el variable; el capital crece, pero en vez de invertirse en fuerza de trabajo, sólo se va invirtiendo progresivamente en medios de producción, disminuyendo a su vez la demanda de trabajo a medida que aumenta el capital global.

El crecimiento del capital variable, o sea la cifra de obreros en activo, va unido en todas las esferas de la producción a violentas fluctuaciones y a la formación transitoria de una población sobrante. Así, la existencia de una sobrepoblación obrera es producto necesario de la acumulación capitalista y constituye un ejército industrial de reserva que pertenece en absoluto al capital.

Esto se consigue mediante un simple proceso, que consiste en dejar disponibles a una parte de los obreros, con la ayuda de métodos que disminuyen la cifra de obreros que trabajan, en proporción a la nueva producción incrementada. Toda

(7) MARX, Carlos, "El Capital", Op. cit.

la dinámica de la industria moderna brota, así, de la constante transformación de una parte del censo obrero en brazos parados u ocupados sólo a medias.

"Aunque el número de obreros sujetos al mando del capitalista permanezca estacionario, e incluso aunque disminuya, el capital variable aumenta cuando el obrero individual rinde -- más trabajo y, por tanto, aunque el precio del trabajo se mantenga inmóvil y aún descienda su salario. El incremento del capital variable es, en estos casos, indicio de más trabajo, pero no de mayor número de obreros en activo. Todo capitalista se halla interesado en exprimir una determinada cantidad de trabajo a un número más reducido de obreros, aunque pudiera obtenerla al mismo precio e incluso más barata de un número mayor". (8)

El exceso de trabajo de los obreros en activo engrosa -- las filas de su reserva, obligando a los obreros ocupados a trabajar todavía más y a someterse a las imposiciones del capital. La existencia de un sector de la clase obrera condenado a la ociosidad forzosa por el exceso de trabajo impuesto a la otra parte, se convierte en fuente de riqueza del capitalista individual y acelera al mismo tiempo la formación del -- ejército industrial de reserva, en escala proporcional a los procesos de la acumulación social.

(8) MARX, Carlos, "El Capital", Op. cit.

Tan pronto como la producción capitalista se adueña de la agricultura, la acumulación de capital exige un menor número de obreros ocupados, ya que la introducción de nueva tecnología los desplaza. Así, una parte de la población rural se encuentra constantemente avocada a verse absorbida por el proletariado urbano, al no encontrar alternativas de empleo en el campo.

Esta fuente de superpoblación flota constantemente. Pero su flujo continuo hacia las ciudades presupone la existencia en el propio campo de una superpoblación latente permanente. Todo esto hace que el obrero agrícola tenga un nivel de vida muy bajo.

La tercera categoría de superpoblación relativa, la intermitente, forma parte del ejército obrero en activo; pero con una base de trabajo muy irregular (eventuales y subempleados). Esta categoría brinda así al capital una fuente inagotable de fuerza de trabajo disponible. Su nivel de vida desciende por debajo del nivel normal medio de la clase obrera, y esto es precisamente lo que la convierte en instrumento fácil de explotación del capital. Cuyas características son: máxima jornada de trabajo y salario inferior. Su contingente se recluta constantemente entre los obreros que deja disponible la innovación tecnológica tanto en el campo como en la ciudad y sobre todo las ramas industriales en decadencia, aquellas que son desplazadas del mercado por el proceso creciente de concentración y centralización de capital.

El movimiento general de los salarios se regula exclusivamente por las expansiones y contracciones del ejército industrial de reserva, que responde al movimiento periódico del ciclo industrial. No obedece por tanto a las oscilaciones de la cifra absoluta de la población obrera, sino a la proporción oscilante en que la clase obrera se divide entre ejército en activo y ejército en reserva, el crecimiento y descenso del volumen relativo de la superpoblación, al grado en que ésta es absorbida o nuevamente desmovilizada.

"Durante los períodos de estancamiento y prosperidad media, el ejército industrial de reserva ejerce presión sobre el ejército obrero en activo, y durante las épocas de sobreproducción pone un freno a sus exigencias. La superpoblación relativa es, consecuentemente, el fondo sobre el cual se mueve la ley de la oferta y la demanda de trabajo. Encarrándose dentro de los límites que convienen en absoluto al capital". (9)

D) Relación entre salario y acumulación de capital

Como hemos visto, el salario es un conjunto de múltiples definiciones sobre la condición de la clase obrera dentro del sistema capitalista. Al estudiar el salario, es preciso definir el papel que juega en el proceso de acumulación de capital como instrumento de explotación de la fuerza de trabajo.

(9) MARX, Carlos. "El Capital", Op. cit.

Así, lo más importante en este caso es la naturaleza de la transferencia de valor de una clase a otra y la función del salario real en este fenómeno; partiendo de su relación con los procesos inflacionarios, la productividad industrial y el desarrollo desigual del sistema capitalista mexicano.

Por tanto, el salario es una medida indirecta de la transferencia de valor de una clase a otra, pues establece una relación dinámica entre el nivel de vida del trabajador y el nivel de rentabilidad del capital; esta relación no debe ponerse en evidencia sólo por el estudio del salario nominal, sino se tiene que analizar principalmente el salario real de la clase obrera para comprender simultáneamente el conjunto de procesos y relaciones que se generan al interior del sistema capitalista, tanto en el nivel individual como el social. Pues es en el estudio del salario real donde se notan más los efectos de las diferentes fases inflacionarias que tienden a definir los rasgos fundamentales del sistema económico mexicano y su desarrollo, dado que "la elevación de precios define esencialmente las características particulares de la acumulación de capital." (10)

"La clase obrera es un producto inherente a la producción industrial capitalista, y ésta constituye su única fuente de gestación y de reproducción como clase". (11) De tal manera --

(10) BORTZ, Jeffrey. "El Salario Obrero en el D. F. 1939-1975", en Investigación Económica 14, 1977, pp.133.

(11) MARX, Carlos. "El Capital", Tomo I, FCE, México, 1976.

son las tendencias que presenta la acumulación capitalista que determinan la estructuración de la clase obrera y las características de su desarrollo.

Realizar el análisis de la estructura de la clase obrera así como el de sus formas de explotación implica necesariamente partir de las tendencias presentadas por la acumulación capitalista. Esa misma acumulación genera tendencias que provocan intensas distinciones y diversas formas de existencia de la clase obrera, creando con ello una enfática heterogeneidad de la fuerza de trabajo en la producción.

Toda la clase obrera no puede ser explotada en el mismo grado ni con las mismas formas, porque la producción capitalista se desarrolla en un ámbito desigual de concentración de capital, de composición orgánica, y del desarrollo mismo de las fuerzas productivas; lo anterior implica que las diferentes condiciones objetivas en las cuales se desenvuelve el capital imponen también condiciones distintas a la fuerza de trabajo.

La concentración y centralización de los capitales, es una necesidad del sistema de producción imperante, pues el propio régimen capitalista obliga a expandir constantemente su capital para conservarlo y no tiene más recurso de expandirlo que mediante la acumulación progresiva.

Por tanto, el mecanismo de monopolizar la producción es el producto propio del proceso de producción capitalista y no de las anomalías o desviaciones que existen dentro de tal pro-

ceso. La economía mexicana como toda economía basada en la producción capitalista, no escapa a las tendencias de la monopolización, que de acuerdo con los Censos Industriales 1970-75 presenta las siguientes características:

CUADRO No. 25
Concentración Industrial según Valor de los Activos Fijos Brutos (Porcentajes)

Estratos según Valor Activos Fijos Brutos	Número de Establecimientos		Producción Bruta Total		Valor Agregado Censal Bruto	
	1970	1975	1970	1975	1970	1975
Pequeña Industria	95.7	95.2	11.9	10.1	13.7	11.8
Mediana Industria	3.6	3.9	32.0	27.6	32.3	28.2
Gran Industria	0.7	0.9	56.1	62.3	53.6	60.0
T o t a l	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Elaborado con base en los cuadros 16, 17, 18 y 19.

Estas estadísticas nos muestran una de las características que asume la producción capitalista en una economía dependiente como la nuestra. Por un lado, un sinnúmero de pequeños capitales dispersos en una inmensa cantidad de reducidos establecimientos (el 95%), con una participación minoritaria en la producción total de la industria (10% de la producción en 1975), frente a pocos, pero significativos capitales, concentrados en una ínfima cantidad de industrias (0.9%) y cuya

participación en el producto sobrepasa el 50% (62.3%). El carácter estratificado y la desigual concentración que asumen los capitales queda así claramente demostrado.

También la productividad, que sigue a la mayor concentración, se expresa en términos estratificados. Este fenómeno se advierte en la variable Valor Agregado Censal Bruto, como criterio para medir la productividad, donde apreciamos que a las pequeñas industrias (95% de los establecimientos) corresponde apenas una participación del 11.8% en el valor agregado industrial en 1975, mientras que las grandes empresas (0.9% de los establecimientos) participan con el 60% de tal valor. Las tendencias hacia la mayor concentración van claramente ligadas a los incrementos en la productividad del trabajo, como se puede ver entre 1970 y 1975 estas tendencias se agudizan en la industria mexicana.

La acumulación capitalista no sólo estratifica los capitales, sino también la fuerza de trabajo que labora en el sector industrial; su peso relativo difiere en cada estrato, de acuerdo con la composición orgánica del capital.

En el cuadro no. 26 podemos ver cómo las pequeñas industrias, que constituyen el 95% de los establecimientos industriales concentran en 1970 el 36% de la fuerza de trabajo industrial, situación que cambia en 1975 a 30.5%; mientras en las grandes empresas (0.7% del total de establecimientos para 1970 y 0.9% para 1975), se concentra en 1970 el 29.5% de la -

fuerza de trabajo y en 1975 el 36.5%.

Como podemos ver, en las industrias pequeñas la composición de capital tiende a ser baja, dada la reducida concentración, así el capital variable enfrenta una participación predominante y una baja productividad. Lo anterior sucede al -- contrario de lo que acontece en las grandes empresas donde -- hay una alta concentración, acompañada de una composición del capital también elevada y una baja participación del capital variable, lo cual incide a su vez en una alta productividad.

CUADRO No.26

Distribución de la fuerza de trabajo en los estratos industriales

Estratos según Valor Activos Fijos Brutos	Personal ocupado			
	Absolutos		Porcentajes	
	1970	1975	1970	1975
Pequeñas Industrias	569 016	521 014	36.0%	30.5%
Medianas Industrias	545 814	563 190	34.5%	33.0%
Grandes Industrias	466 417	623 715	29.5%	36.5%
Total	1 581 247	1 707 919	100.0%	100.0%

FUENTE: Elaborado con base en los cuadros 16, 17, 18 y 19.

También podemos observar cómo la fuerza de trabajo de -- 1970 a 1975 disminuyó en número en las pequeñas industrias, -- en más de un 5%, concentrándose en 1975 más del 30% de la --

fuerza de trabajo en este estrato, siendo el promedio del personal ocupado en las mismas de cinco personas por establecimiento; de lo cual se desprende que un número considerable de los integrantes de la clase obrera en nuestro país se encuentra disperso y atomizado en la producción, como consecuencia de las tendencias de la acumulación. Por otra parte, la acumulación desarrolla también una tendencia integradora de la clase obrera, al concentrar a más del 35% de la fuerza de trabajo de la gran industria, en 1975, en un promedio de 619 personas por establecimiento y en la mediana industria a 120 personas por establecimiento.

La estratificación que la acumulación genera en la clase obrera no sólo provoca tendencias de concentrarla en las empresas medianas y grandes y dispersarla en las pequeñas, como ya hemos visto, sino que además implica formas de explotación y superexplotación diversas. Ello se debe a las exigencias que impone el capital a la fuerza de trabajo para producir plusvalía, que son diferentes según su grado de concentración y las condiciones técnicas correspondientes.

Si consideramos el problema desde el punto de vista de la relación entre salario y el grado de concentración de capital, tenemos que para 1975, en el primer estrato, en donde se encuentran las pequeñas industrias, se concentraba el 30.5% de la fuerza de trabajo, que sólo percibía el 13.3% del total de las remuneraciones pagadas en la industria. En el otro ex

tremo, en el estrato de las grandes industrias se encontraba el 36.5% de la fuerza de trabajo, con percepciones que ascendían al 54.5% del total de las remuneraciones. Por tanto las diferencias sobre el monto de las remuneraciones son evidentes, lo que corrobora la hipótesis de que mientras mayor es la magnitud de la empresa, mayores serán las posibilidades de percibir un salario más alto.

De aquí que afirmemos una vez más que la clase obrera no es explotada de igual manera, muestra de ello son los diferenciales salariales de los obreros de la pequeña y gran industria.

Dada la baja productividad de la pequeña industria, se limita la posibilidad de incrementar la intensidad del trabajo, por lo que frecuentemente se recurre a la disminución salarial para incrementar la plusvalía, remunerando la fuerza de trabajo por debajo de su valor y traspasando parte del fondo de consumo del obrero al fondo de acumulación del capitalista, lo que pone así a los obreros en disponibilidad para que les prolonguen la jornada de trabajo, ya que para poder subsistir tienen que realizar actividades extraordinarias.

Como hemos visto los obreros de la gran industria son -- los mejor remunerados, sin embargo su único privilegio es el de no ser pagados por debajo de lo necesario para reproducirse. Pues la plusvalía producida en este estrato, dada la alta composición de capital, es mucho mayor que la producida en

los demás, es por esta razón que los obreros de este estrato son los más fuertemente explotados, pues producen una mayor cantidad de excedente que es apropiada por otros.

Para los sectores obreros de la gran industria, más que las formas de explotación de pago por debajo de su valor o de la extensión de la jornada de trabajo, la forma determinante tiende a ser la intensidad del trabajo, esto es, el incremento de la producción con base en un mayor desgaste físico de la fuerza de trabajo.

Así, las altas tasas de ganancia que la elevada productividad e intensidad del trabajo provocan, permiten al gran capital no tener que presionar tan duramente sobre los salarios, como pasa en las medianas y pequeñas industrias.

Sólo teniendo claro las formas dominantes de explotación y la particular articulación que establecen con las demás, en los diversos estratos y sectores, se podrá comprender la heterogeneidad de la clase obrera y sus diversas formas de existencia.

De este modo, el mercado de la fuerza de trabajo en México, tiene una serie de características que se derivan de su estructura económica y de las tendencias de desarrollo de la acumulación de capital.

Atendiendo a las características ya mencionadas presentamos la clasificación que hace Alejandro Dabat sobre el comportamiento particular del mercado de trabajo en nuestro pa-

is, considerándola uno de los intentos más cercanos a la realidad. (12)

Características particulares del mercado de trabajo en -
México:

E) Capas del proletariado mexicano

i) Un amplísimo proletariado y semiproletariado integrado por los trabajadores activos desposeídos de tierra y sin calificación que son fundamentalmente migrantes del campo a la ciudad, cuyo salario es -- aún menor al límite de subsistencia. A pesar de su bajo nivel de actividad rinden una parte sustancial de la plusvalía total, apropiada directamente por la burguesía agraria o a través del régimen de transferencia de valor y el sistema de precios, -- por la burguesía industrial.

ii) Un numeroso proletariado urbano no calificado, -- constituido de un sector de reciente migración rural, en muchos casos propietario de minúsculas parcelas en el campo, que trabaja como peón en la industria de la construcción o como jornalero en tareas marginales de la industria, el comercio o los servicios o que simplemente sobrevive como vendedor ambulante y prestador de servicios callejeros, recibe salarios apreciablemente mayores a los de -- la masa de jornaleros rurales, sin que sus integrantes alcancen generalmente el salario mínimo.

(12) DABAT L. Alejandro. "Evolución de los salarios de la clase obrera mexicana en la década de los sesenta", en Problemas del Desarrollo No. 33, febrero-abril, México 1978.

Por el alto grado de explotación al que se someten, constituyen una base fundamental en la generación - de la masa de plusvalía nacional. Se trata de un - sector que no está sindicalizado y recientemente co - mienza a gozar algunas ventajas de los beneficios - sociales.

iii) El contingente más numeroso del proletariado industrial propiamente dicho, se ha formado en las tres últimas décadas en las industrias tradicionales de baja densidad de capital y tecnología sencilla. Se trata de un sector ya liberado completamente del -- campo, que si está sindicalizado, goza de las ventajas superiores al salario mínimo que los contratos colectivos le otorgan.

iv) Una importante minoría del proletariado, aunque en rápido crecimiento numérico, se encuentra ocupado - en las ramas más dinámicas de la industria. Tal tipo de trabajador labora en las fábricas semiautomatizadas, cuyas características son una alta densidad de capital, costos laborales relativamente bajos, en comparación con los de la amortización del capital fijo y la reposición de materias primas auxiliares. Estos trabajadores están sindicalizados y cobran en general salarios más altos que el resto de los otros trabajadores industriales, aunque se hallan sometidos en su mayor parte a un régimen laboral intensivo, que en la práctica reduce considerablemente el precio de su fuerza de trabajo.

v) Existe un último sector importante, los intelectuales, técnicos y empleados calificados que cuentan con una situación francamente privilegiada, dada la

enorme demanda de fuerza de trabajo calificada por la empresa privada o el Estado. Sus remuneraciones tienden a superar ampliamente las de los obreros - manuales, aunque declinan en la medida en que la - extensión de la educación y la descalificación del trabajo intelectual comienzan a deteriorar sus favorables condiciones de contratación laboral.

La heterogeneidad del proletariado mexicano presenta dificultades para el cálculo del salario real. Se plantea el - problema de la elección entre distintas variables que se deben estudiar, e implican el estudio prioritario de la evolución - del salario para una o algunas capas del proletariado, así co - mo la necesidad de utilizar métodos específicos de análisis.

F) Comportamiento de los salarios mínimos en la década 1970-1980.

El proceso inflacionario que se desata en la década 1970-1980, provocó que el gobierno mexicano tomara precauciones -- con el fin de contrarrestar la pérdida de poder adquisitivo - de los trabajadores, así algunas de las medidas que incluyó la política salarial fueron:

-Aumentos salariales de emergencia en los meses de sep-
tiembre de 1973, 1974 y 1976 (Ver cuadro no. 27).

-El período de 1974-1975 es el último en que los sala-
rios mínimos se fijaron bianualmente, pues a partir de
1975 la revisión de salarios mínimos se hace año con -

CUADRO No. 27

SALARIOS MINIMOS GENERALES Y PARA
TRABAJADORES DEL CAMPO^a

AÑO	SALARIO MINIMO GENERAL		SALARIO MINIMO PARA TRABAJADORES DEL CAMPO	
	NOMINAL	REAL ¹	NOMINAL	REAL ¹
1964-1965	17.33	20.60	14.78	17.57
1966-1967	20.01	22.18	17.42	19.31
1968-1969	23.21	24.58	20.12	21.31
1970-1971	26.99	26.99	23.48	23.48
1972-1973	31.93	29.08	27.73	25.25
1973 ^a	37.68	29.43	32.72	25.56
1974 ^b	43.42	25.54	37.79	22.22
1974-1975 ^c	52.97	27.27	46.10	23.73
1976 ^d	64.74	29.14	56.53	25.46
1976 ^e	79.63	35.85	69.55	31.31
1977	87.56	29.88	76.86	26.10
1978	99.37	28.69	88.50	25.55
1979	116.02	27.25	106.81	25.09
1980	136.62		134.16	
1981	178.87		178.87	

^a Promedio aritmético ponderado con la población económicamente activa, del período correspondiente, de cada una de las zonas económicas.

a Salarios mínimos vigentes del 17 de sept. al 31 de diciembre de 1973

b Salarios mínimos vigentes del 1^o de enero al 7 de octubre de 1974

c Salarios mínimos vigentes de 8 de octubre de 1974 al 31 de dic. de 1975

d Salarios mínimos vigentes del 1^o de enero al 30 de septiembre de 1976

e Salarios mínimos vigentes del 1^o de octubre al 31 de diciembre de 1976

1 Deflactados con el índice del costo de la vida.

año.

-Se crearon instituciones de crédito con la misión de ampliar el poder de consumo de los trabajadores sin que las ganancias se vieran deterioradas.

-Aumentó la intervención del Estado en la distribución de bienes salario y la creación de instituciones culturales para los trabajadores.

Al observar la evolución de los salarios mínimos, tanto nominales como reales, se puede ver que ha habido un ligero incremento del salario real, este aumento refleja el innegable crecimiento inherente a la reproducción capitalista, sin embargo la misma curva salarial también refleja las profundas contradicciones de este crecimiento.

Así, de 1970 a 1979 el salario real de la clase trabajadora urbana y rural se incrementó, para la primera de 26.99 a 27.25 pesos constantes de 1970, o sea un incremento de apenas el 1%; con lo cual está por debajo del nivel de 1970, el salario real de 1974.

En lo que concierne a la clase trabajadora rural, advertimos que el salario real fue de 23.48 pesos constantes en 1970 a 25.09 pesos constantes en 1979, lo que muestra un incremento del 7% en diez años, por lo tanto, también el salario de 1974 está por debajo de 1970.

Estos datos nos indican que después de una década de de-

sarrollo económico en la que el país creció a una tasa anual de 5.4%, el nivel de los salarios reales se mantuvo casi constante, y desde luego no se apreciaron mejoras en el nivel de vida de la clase trabajadora.

El conjunto de estas cifras indica que la inflación ha sido un mecanismo determinante para aumentar considerablemente la tasa de explotación del trabajador y consecuentemente garantizar la transferencia de valor del trabajador al capitalista, pues mientras el salario crecía sólo el 1%, la productividad de la mano de obra se elevaba en mucho mayor grado.

De 1970 a 1973 el salario real subió, su incremento fue de 9%. Es de suponerse que cuando menos el aumento del último año es evidentemente artificial, en la medida que refleja la decisión de posponer la devaluación de la moneda.

No obstante, el salario real empezó su caída, necesaria en 1974 cuando bajó casi 6%, aún antes de la devaluación de 1976. Resulta claro que el efecto de la devaluación ha significado una caída del salario real, el cual ha regresado casi hasta el nivel de 1970.

El hecho de que el salario real se encuentre en relación desventajosa con respecto a los aumentos de la productividad, indica el carácter relativamente marginal de la clase obrera en el proceso de desarrollo económico, en cuanto a la participación en la riqueza generada; sin conceder importancia al hecho de que es la clase creadora del valor.

Así, comprobamos que en la década 1970-1980 continuó la tendencia iniciada con el proceso de industrialización, de - fincar el crecimiento económico del país sustentando sobre la baja del salario real y el aumento en la tasa de explotación; esto ha dado lugar a un incremento en la productividad que ha servido principalmente para transferir más plusvalía a la burguesía, y en mucha menor escala ha dado lugar a un infimo incremento del nivel de vida de la clase obrera (11 en diez años).

Además de todo lo anterior, durante la década 1970-1980, la burguesía aumentó artificialmente sus utilidades por medio del incremento desmedido en los precios, lo cual retroalimentó y aceleró considerablemente el proceso inflacionario.

"La política de la burguesía en estos años ha consistido en suprimir los aumentos de emergencia, atomizar las revisiones salariales generales en revisiones por empresa, con lo cual se debilita el poder de negociación de los obreros; se profundiza la heterogeneidad salarial y se limita el derecho de huelga aún más". (13)

En cuanto a la apropiación por parte del Estado de una parte creciente de los incrementos salariales, en esta década advertimos que ha habido un incremento del impuesto a las rentas del trabajo por un lado, y por el otro, se aprecian -

(13)ARRIAGA, Ma. de la Luz y otros. "Inflación y salarios en el régimen de LEA. Revista Investigación Económica No.3, México, 1977.

rápidos incrementos en los descuentos por prestaciones sociales; lo cual constituye hoy en día un importante fondo de acumulación en manos de la federación.

En síntesis, podemos decir que "el proceso de acumulación capitalista en que ha basado su crecimiento México, a través de sus fases inflacionarias y procesos de productividad, se basa en la reducción y mantención del salario real en niveles bajos, a fin de hacer recaer su costo directamente sobre la clase obrera, y no incidir en las altas tasas de rentabilidad del capital". (14)

Se debe de revisar la actuación real de los agentes (sindicatos, empresas y gobierno federal) en el corto y mediano plazos, dentro de la esfera de la negociación salarial; y los mecanismos de ajuste a los que acuden cuando se enfrentan a situaciones de emergencia, causadas por el proceso inflacionario y la crisis económica. Para apreciar la brecha entre precios y salarios que cada vez se amplía en mayor medida, con lo cual se constata el deterioro progresivo de los salarios en relación con los precios.

También en el corto y mediano plazos, las percepciones de los trabajadores se han modificado no sólo a través de los salarios, sino también por el acortamiento en la periodicidad de los aumentos; asimismo a causa del pacto de nuevas presta-

(14) BORTZ, Jeffrey. "El Salario Obrero en el D.F., 1939-1975", Op. cit.

ciones, o aumentos en las mismas, que inciden de manera directa sobre la remuneración de los trabajadores y de igual manera con motivo de los aumentos salariales de emergencia.

La información sobre los salarios es muy limitada, por la falta de un programa integrado que considere como importante captar la información de las principales estadísticas, como sucede con los censos económicos, la estadística industrial anual y la estadística de trabajos y salarios industriales, documentos que debían constituir útiles fuentes de información, y son en realidad instrumentos poco aprovechables, sobre todo por la extemporaneidad con la que dan a conocer los datos (de 2 a 5 años de retraso); sin embargo, a pesar de la dificultad para obtener la información, es necesario intentar un análisis de las condiciones en las que se ha producido la negociación salarial de la última década, para que podamos entender más claramente los mecanismos de ajuste adoptados y la influencia que en ella han tenido realmente los verdaderos protagonistas del conflicto: la clase trabajadora.

G) Efectos de la inflación

Realizar un análisis de lo que significa el proceso inflacionario en nuestro país, así como de la forma en que afecta el poder de compra de la clase trabajadora, es uno de los elementos primordiales que deben destacarse al estudiar el comportamiento del salario. Lo anterior se valida si conside

ramos que existen distintas y complejas relaciones entre salario, productividad y crecimiento industrial, las cuales sin un equilibrio pueden conducir más que a un desarrollo igualitario de los sectores, al solo crecimiento industrial, que no garantiza el bienestar del conjunto de la población.

En la etapa que estudiamos (1970-1980) la inflación acompaña de manera acentuada al proceso de acumulación de capital, en perjuicio fundamentalmente del salario real; pues para que pueda darse el proceso de acumulación capitalista, en un período de crisis como la que atraviesa la economía nacional y en general la del mundo entero, al capitalista no le queda otro camino que intensificar la explotación de la clase obrera e incrementar los precios.

Jeff Borts lo expresa claramente al decir que "La inflación -es, como lo plantea la economía burguesa, una carrera entre precios y salarios, pero para establecer la interrelación de la correspondencia entre precio-salario hay que ir más allá-. El precio resulta de la confluencia de costos y utilidades, puesto que es el mínimo de trabajo socialmente necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo lo que determina la tasa de explotación. De esto se deriva que lo que hace la inflación es profundizar la expropiación de valor en un mecanismo invisible, por medio de los precios". (15)

(15) BORTZ, Jeffrey, "El Salario Obrero en el D.F. 1939-1975", Op. cit.

En nuestra opinión, los incrementos constantes en los pre cios, además de expresar la existencia de un proceso inflacio- nario en la economía, no son la cuasa sino el efecto de dicho fenómeno. Nos inclinamos a pensar que la razón fundamental de la inflación radica en las contradicciones que en la sociedad capitalista, y en particular en la de México, aparecen entre - el proceso productivo y la satisfacción de necesidades reales de la población.

Existen diversos mecanismos diseñados para combatir este fenómeno, como el de tratar de limitar la demanda efectiva, a través del control de la tasa de interés, por medio de una política fiscal; o bien mediante el control de la oferta moneta- ria. Sin embargo, todos estos instrumentos en muchos de los - casos no hacen sino agravar las contradicciones existentes, en lo que se refiere a la distribución del ingreso, concentrando- lo aún más en un reducido número de personas.

Consideramos que el problema no estriba en el exceso de - demanda efectiva, por lo cual no creemos que se deba proceder a limitar el poder de compra de la sociedad a través de los im puestos indirectos, o por cualquier otra vía. Por el contra- rio, en nuestro país evidentemente existe un gran número de -- personas que ni siquiera reciben el ingreso suficiente para sa tisfacer las necesidades fundamentales de alimentación, vesti- do, vivienda; a estos compatriotas es a quienes históricamente ha afectado en mayor medida el proceso inflacionario. Es de- cir en detrimento del propio trabajador, que es quien genera -

el valor mismo.

En cuanto a las medidas que creemos pueden atenuar en -- cierta forma los efectos de la inflación, dentro del sistema capitalista prevaeciente en México, apoyamos la medida del control de precios, sobre todo los de los artículos de primera necesidad, que son bienes de consumo generalizado. Sabemos que la viabilidad de llevar a cabo esta tarea presenta -- enormes problemas, pero confiamos en que es posible lograrlo.

El cambio de los precios relativos puede traer graves -- consecuencias para la distribución y la producción de los bienes sujetos al control. Una de ellas consiste en los siguientes: al decidir controlar el precio de ciertos bienes, es necesario prever que si no existe una magnitud de valor excedente "aceptable" para los productores, que garantice determinada tasa de ganancia; podemos afirmar que, con alta probabilidad de certidumbre en el corto plazo, ante una inseguridad en las ganancias, los empresarios orientarán sus recursos hacia la producción de aquellos artículos no controlados; esto es, el control de precios inducirá a los capitales hacia otras ramas de producción de mayor rentabilidad, lo cual finalmente -- crea conflictos de escasez e incremento de precios en las mercancías sujetas a control que, como ya hemos dicho, en su mayoría constituyen artículos de primera necesidad.

Por otro lado, consideramos válida la intervención del -- Estado en la producción, por medio de subsidios, ya que los --

niveles de precios "aceptables", desde la perspectiva de los costos, pueden ser muy elevados para los estratos de menores ingresos.

La asignación de subsidios debe obedecer a una planeación más estricta. En la actualidad, algunas empresas, y entre ellas ciertas transnacionales, reciben subsidios que ni económica ni socialmente se justifican, como es el caso de las productoras de refrescos, que consumen grandes cantidades de azúcar y cuyo producto final, además de tener un precio elevado y de competir con empresas nacionales, no contiene valor alimenticio alguno, y sin embargo tiene una demanda exorbitante en los estratos de ingresos más bajos, sobre todo como consecuencia de la intensa publicidad que realizan los fabricantes.

Como contrapartida del control de precios se encuentra el nivel de oferta de los productos que nos interesan. Es preciso asegurar su abastecimiento, así como una distribución adecuada. Para ello se propone que a través de mecanismos institucionales, las inversiones se orienten hacia la elaboración de alimentos, vestido, casas habitación, ... que son las necesidades primordiales de todo ser humano; en vez de la creación de artículos suntuarios, o de gastos que realiza el propio Estado en campañas innecesarias, de validez discutible, como la de protección a la lengua nacional, cuyos resultados son poco fructíferos y realmente no ayudan a elevar los niveles de vida de la población. Es también urgente combatir el despilfa

ro de los recursos en campañas, viajes de altos funcionarios, en incrementar el sistema burocrático del Estado, que limitan las posibilidades de desarrollo del país.

En México frecuentemente se habla de autosuficiencia alimentaria, cuando año con año en los informes presentados por las autoridades se nos dice que las importaciones de granos básicos aumentan. A su vez, paradójicamente, nuestro país realiza exportaciones de alimentos a los Estados Unidos, cuando en grandes zonas de nuestro territorio existe una miseria absoluta. En resumen, pensamos que es tiempo de crear un programa para organizar la producción y la distribución de los bienes, en función de las necesidades de la mayoría.

Es conveniente analizar cuál es el comportamiento de los salarios mínimos, en relación con el problema de la inflación. En México no ha tenido resultados positivos la escala móvil de salarios, cuyo objetivo primordial sería mejorar las condiciones de vida de la clase trabajadora. Más bien, la fuerza de trabajo ha luchado porque su situación no empeore como consecuencia de la elevación constante de precios. Por su parte, los empresarios con su avidez de obtener mayores ganancias, han aprovechado las devaluaciones para incrementar sus precios en proporciones mayores al aumento de los costos.

Lo que realmente sucede en nuestro país, es que en los consejos multilaterales de negociación existe un alto grado de corrupción, de tal forma que los líderes sindicales no repre-

sentan verdaderamente a los grupos de trabajadores; es ésta una de las razones de peso por la que los salarios no pueden crecer más o siquiera a la par que el costo de la vida.

En el ámbito de la distribución, algunas empresas monopólicas abusan del acaparamiento para influir en las modificaciones de los precios de artículos básicos. Sabemos que el gobierno ha respondido en algunos casos positivamente, con medidas como el expendio de estos bienes al precio justo, en tiendas como las de CONASUPO, que protegen el salario del consumidor.

Proponemos incrementar el desarrollo de este sistema de comercialización por parte del Estado, así como un conjunto de medidas a través de los sindicatos que logren la obtención de una despensa, cuyos productos sean adquiridos a bajo costo, o bien representen una parte de las prestaciones al trabajador.

Aquí es importante destacar la participación del Estado, pues como ya dijimos en páginas anteriores, existe un reducido número de trabajadores que cuentan con un sistema sindical mientras se encuentra desprotegida la parte restante, en la que se ubica buena parte de la mano de obra que, como hemos visto, en muchos de los casos es la más explotada, y recibe salarios que no alcanzan el mínimo estipulado por la ley.

No puede existir solución única y definitiva al problema inflacionario bajo el régimen de producción capitalista. Sin

embargo, consideramos que la toma de ciertas medidas, como las esbozadas anteriormente, son una posibilidad de modificar la política económica, e incidir así en las condiciones en que se efectúa el reparto del producto social.

"Estas políticas y medidas para controlar la inflación -- pueden ser de naturaleza reaccionaria al proponerse el mantenimiento del statu quo, respaldando un esquema de distribución del producto nacional injusto y fortaleciendo instituciones políticas que protegen intereses de grupos privilegiados y propician la concentración del ingreso. Pero esas mismas medidas y políticas pueden operar como agentes de cambio de gran importancia, mediante modificaciones radicales del sistema de reparto del producto global, que fortalezcan la capacidad política y económica de los grupos sociales más débiles". (16)

(16) BARKIN, David y Esteve Gustavo, "Inflación y democracia, el caso de México", Editorial Siglo XXI, 2a. edición, México, 1979, pp.43.

III. ANALISIS DE LA CANASTA DE BIENES DE CONSUMO Y SUS CAMBIOS DURANTE EL PERIODO 1970-1980.

A) Relación entre salario y canasta de bienes de consumo

Entre los estudios que se refieren al salario, existen algunos muy buenos que hacen alusión al constante deterioro del poder adquisitivo de las percepciones de los trabajadores. Muchos de ellos se basan en el análisis sobre el comportamiento que se observa en el salario durante los últimos años, ya sea al evaluar su poder adquisitivo, mediante la oposición del salario con los precios de los artículos básicos en el mercado, o bien presentando estudios que evidencian el grado de sobreexplotación de la fuerza de trabajo por el capital, así como otros aspectos que cada investigador en particular considera de trascendencia, tales como la relación que se advierte entre el poder de combatividad de algunos sindicatos, el tamaño de la empresa, su composición orgánica de capital; todo ello en relación con el salario de los trabajadores.

Sin embargo, uno de los elementos de suma importancia que no ha sido revisado y analizado, a pesar de su significativo efecto de determinación del mismo, es la canasta de bienes de consumo.

Y ¿por qué la canasta de bienes de consumo? Si reflexionamos detenidamente en algunas de las definiciones que la Comisión de Salarios Mínimos, a través de la Ley Federal del Trabajo, así como la aportada por la teoría marxista, enuncian acerca del salario, encontramos lo siguiente:

LEY FEDERAL DEL TRABAJO

- Salario es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo.
- El salario nunca debe ser menor al fijado como mínimo, de acuerdo con las disposiciones de la Ley.
- 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 la educación obligatoria a los hijos.

TEORIA MARXISTA

- Si nos basamos en que el salario es igual al valor de la fuerza de trabajo y se determina por el valor de los artículos de primera necesidad imprescindibles para producir, desarrollar, mantener y perpetuar la fuerza de trabajo, es necesario recordar que el valor de la fuerza de trabajo está formado por dos elementos, uno de los cuales es puramente físico mientras el otro tiene un carácter histórico o social. Es decir, su límite má

nimo está determinado por el elemento físico; por lo tanto, para mantenerse y reproducirse, para poder perpetuar su existencia física, la clase obrera debe ser capaz de obtener los artículos de primera necesidad absolutamente indispensables para vivir.

Además del elemento puramente físico, en la determinación del valor de la fuerza de trabajo ha de considerarse el nivel de vida estándar de cada país. De este modo, no se trata solamente de garantizar la vida física, sino de satisfacer aquellas necesidades surgidas de las condiciones sociales donde viven y se desarrollan los trabajadores.

No obstante la coincidencia substancial de ambas concepciones acerca del salario, en la realidad la percepción de un trabajador no alcanza para cubrir ya no digamos las necesidades sociales o culturales, sino generalmente resulta insuficiente para garantizar las condiciones mínimas de supervivencia familiar.

Lo anterior demuestra que no sólo el elemento histórico y social que debe considerarse para determinar el valor de la fuerza de trabajo puede dilatarse o contraerse, o incluso extinguirse del todo, sino que aún el límite físico se abate -- con frecuencia, y una de las causas, es la poca o casi nula -- concepción que se tiene tanto en los medios oficiales como -- sindicales y privados en cuanto a lo que debe concebirse como

la canasta básica de los bienes de consumo de todo trabajador.

Estamos de acuerdo en considerar como la canasta mínima irreductible, la que corresponde al menos al aspecto alimentario, tal como la enuncia Coplamar: "La lista de alimentos y las cantidades necesarias de los mismos que cubran las necesidades básicas de alimentación de la población mayoritaria del país". (17)

Es evidente que elaborar una canasta de bienes de consumo alimentario, implica el conocimiento profundo de diversos aspectos, y requeriría la colaboración de un grupo interdisciplinario de trabajo. Es por esta razón que nos limitamos a reproducir y seleccionar entre las que presentan algunas instituciones, la que a nuestro juicio constituye la mejor opción, ya que es necesario:

- a) Integrar la canasta con los alimentos y las cantidades recomendadas de cada uno de ellos, de acuerdo con las condiciones de consumo y alimentarias de sus posibles usuarios.
- b) Garantizar los mínimos nutricionales de la población, atendiendo su edad, sexo y estado fisiológico.
- c) Evitar el despilfarro de nutrimentos.
- d) Lograr que tanto la cantidad, variedad así como las --

(17) COPLAMAR. "Necesidades esenciales en México 1, Alimentación". Siglo XXI editores, México, 1982.

combinaciones de los alimentos propuestos, constituyan no sólo la mejor opción de acuerdo con las costumbres de la población y la factibilidad de conseguirlos, sino también que resulte en una mejor cobertura nutricional, al menor precio posible.

Para poder llevar a cabo un análisis de las condiciones alimenticias de nuestro país, debemos tomar en cuenta tanto la producción como la distribución de los alimentos, ya que una de las razones principales de la precaria situación nutricional de nuestra población es, precisamente, la excesiva concentración en la distribución del ingreso y la propiedad en los estratos más altos, lo cual provoca una situación alimentaria sumamente desigual.

Si consideramos el panorama que nos muestra la producción de alimentos en nuestro país, podemos observar también un alto grado de concentración de los recursos y el acceso a la comercialización a favor de un reducido grupo de productores privados. En 1970 una séptima parte del total de los productores agrícolas generaron la mitad del valor de la producción, controlando el 42% de la superficie de labor, la mitad del capital, las tres cuartas partes de la maquinaria y las dos terceras partes del agua de riego.

En el otro extremo se ubican los campesinos minifundistas con sus familias: 5.5 millones de personas, en cuyas tierras de temporal sólo invierten su fuerza de trabajo, por ca-

recer de los elementos complementarios, y consecuentemente obtienen niveles ínfimos de productividad, lo cual los sitúa en posición desventajosa en el mercado, y los obliga a recurrir a otras actividades para subsistir.

Si a lo anterior aunamos el comportamiento del sector -- primario en el PIB, observamos que el ritmo de crecimiento es cada vez menor en relación al PIB total, generado por la sociedad en su conjunto. En 1976 este sector registró su tasa más baja de crecimiento: -2.8%, frente a un crecimiento de la natalidad del 3%. En el mismo año el producto agrícola decreció en 7.8%. Esto afecta en gran medida a las capas mayoritarias de la población, carentes de medios de producción y de poder adquisitivo, a quienes se les dificulta la autosubsistencia y la participación en el mercado. Debido a lo anterior, la disponibilidad de nutrientes no satisface los requerimientos señalados por las instituciones nacionales (INN) e internacionales (FAO).

Si agregamos el comportamiento de las variables de distribución a las de consumo, la situación alimentaria del país se nos muestra más grave, pues la información disponible al respecto indica que entre 1940 y 1977, el 50% de la población del país no tenía acceso ni disponibilidad de consumir alimentos en cantidad suficiente para garantizar los requerimientos básicos de supervivencia. La situación se torna cada vez -- más alarmante, pues los estratos de menores ingresos partici-

pan sistemáticamente menos en el gasto total de alimentos.

Pensamos que no sería erróneo afirmar que bastaría que la producción alimentaria iguale al crecimiento de la población, para garantizar la disponibilidad de nutrientes, en cuyo caso sería la distribución la variable fundamental del problema. -- Sin embargo, todavía la relación deficitaria entre producción y consumo humano incide directamente en el problema alimenticio.

Por otro lado, a la vez que descienden los índices de consumo humano, las cantidades de alimentos destinados a la elaboración de productos no alimenticios, así como a los forrajes o a las exportaciones, son cada vez mayores. Evidentemente se afecta así no sólo al consumo humano, que dista mucho de satisfacer los mínimos requerimientos nutricionales, situación que se agrava a causa de la disminución progresiva en el total de alimentos y nutrientes disponibles.

En cuanto a las diferencias alimenticias entre las zonas urbanas y las rurales del país, encontramos que para 1969, el Distrito Federal, que concentraba al 15% de la población total de México, consumía el 30% de la producción total de alimentos de origen animal; lo cual se interpreta como un significativo indicador nutricional. Tal concentración tiende a agudizarse en el caso de otros alimentos como la leche, los huevos, carne de aves, pescados y mariscos. Este fenómeno muestra cómo cada día las áreas metropolitanas enfatizan sus privilegios del con

sumo alimenticio, con respecto a otras zonas urbanas menores y las zonas rurales del país, tanto porque en las zonas metropolitanas se concentran las familias de mayores ingresos, como por las políticas de distribución de los productos.

Además debemos considerar como hecho notable que la polarización en la distribución del ingreso entre 1968 y 1975 se agudizó en cuanto al gasto alimentario, en la medida en que crece la población marginada y se mantiene estable su participación en el gasto correspondiente.

También resulta importante señalar que las dietas en función del gasto, no se modificaron sustancialmente con respecto a su comportamiento en los años anteriores, pues se mantiene una mala composición nutricional, tanto por carencias como por excesos.

La complejidad del problema abarca varios aspectos e implica el compromiso de varias instituciones, muchas de las cuales ya disponen de elementos que, sumados, podrían constituir una base de trabajo; si bien las instituciones correspondientes laboran de manera aislada y con serias diferencias, tanto en el campo conceptual como en el operativo. Para demostrar lo anterior compárense las canastas básicas alimentarias que transcribimos a continuación. Si revisamos la canasta -- que presenta la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, encontramos incluidos, además del rubro de "alimentación", otros aspectos fundamentales para determinar el salario, como vesti

**PONDERACIONES PROMEDIO PARA ELABORAR EL INDICE DE PRECIOS
AL MENUDEO DE ARTICULOS DE CONSUMO POPULAR¹
Base: Tercer Trimestre de 1965=100**

Artículos	PONERACIONES RESPECTO AL	
	GRUPO	TOTAL
TOTAL		100.00
ALIMENTACION	100.00	57.90
Aceite para cocinar	2.6	
Arroz de segunda clase	2.5	
Azúcar estándar	2.9	
Café molido con azúcar	4.2	
Carne de res, retazo macizo	0.6	
Carne de res, retazo con hueso	9.5	
Carne de cerdo, retazo macizo (pierna)	0.4	
Carne de cerdo, retazo con hueso (costilla)	4.2	
Chocolate de mesa	1.1	
Frijol bayo	4.1	
Frijol negro	3.2	
Harina de trigo estándar	2.1	
Leche en forma natural	10.0	
Maíz para nixtamal	6.9	
Manteca de cerdo	3.8	
Manteca vegetal	2.2	
Pan blanco (bolillo o telera)	3.4	
Pan dulce común	3.3	
Pastas blancas para sopa	1.7	
Queso añejo del país	2.5	
Sal de mesa (refinada)	0.4	
Tortillas de maíz	5.7	
Cebolla (sin rabo)	0.6	
Huevo (mediano)	7.1	
Papa amarilla (mediana)	2.2	

Artículos	PONDERACIONES RESPECTO AL	
	GRUPO	TOTAL
Tomate rojo, fresco	3.2	
Naranja con semilla	2.0	
Plátano "roastán" (Tabasco)	1.6	
Refresco embotellado de una marca de consumo popular, generalizada en la región	3.8	
TELAS Y ROPA	100.00	12.4
Calcetines de algodón para niño de 5 años	1.9	
Calcetines de algodón para adulto	2.2	
Calicot de algodón (90 cm. de ancho)	3.3	
Cambaya (80 cm. de ancho)	2.5	
Camisa de popelina blanca, para adulto (talla 38)	8.5	
Camiseta de punto de algodón, para adulto	1.9	
Chamarrá de gabardina de algodón, para adulto (talla 38)	4.4	
Frajola de algodón (65 cm. de ancho)	2.7	
Manta de algodón, para mujer	2.6	
Pantalón de dril, para adulto (cintura 34)	4.8	
Pantalón de mezclilla, para adulto (cintura 34)	5.8	
Robono de algodón	2.4	
Sombrero de palma, para adulto	1.4	
Sweater de lana, para niño de 5 años	4.9	
Sweater de lana, para mujer	5.6	
Telas de algodón (percal de 1 metro de ancho)	3.8	
Vestido hecho de algodón, para mujer (percal)	9.0	
Zapatos corrientes de piel, para hombre (No.26)	8.7	
Zapatos corrientes de piel, para mujer (No.23)	8.9	
Zapatos corrientes de piel, para niño 5 años	10.0	
RENTA DE CASA	100.00	13.2
Alquiler de casa habitación para cinco personas (dos cuartos, cocina y baño)	100.00	

Artículos	PONDERACIONES RESPECTO AL	
	GRUPO	TOTAL
ARTICULOS PARA CALEFACCION Y ALUMBRADO	100.00	6.1
Carbón vegetal	12.0	
Cerillos de parafina (50 luces)	5.2	
Energía eléctrica para alumbrado	29.9	
Gas licuado "de petróleo" (LP) para consumo doméstico	25.8	
Leña	6.2	
Petróleo difuso	14.6	
Veladora, sin envases	6.3	
SERVI- CIOS	100.00	10.4
A. Artículos escolares		
Cuaderno rayado de 100 páginas (Tamaño 21X16 centímetros, forma italiana)	8.5	
Lápiz corriente con borrador	3.5	
B. Jabones		
Jabón para baño (pastilla mediana)	8.4	
Jabón corriente para lavar (teja amarilla de 250 gramos)	8.3	
C. Transporte y Cine		
Precio del pasaje en camión urbano	21.2	
Precio de luneta, en función popular de los cines	31.2	
D. Cigarros		
Cigarros de una marca de consumo generalizado en la región	12.8	

NOTA: (1) El promedio aritmético de cada uno de los artículos y servicios que integran el índice de Precios, se obtuvo ponderando con la población total de 1970, correspondiente a cada una de las ciento cinco zonas salariales.

do, renta de casa, artículos para calefacción y alumbrados y varios.

Cabe destacar que al concepto de alimentación, la comisión asigna un 57.9% del salario, de lo cual se desprende que consideran suficiente tal cantidad para cubrir las necesidades nutricionales de un trabajador y su familia. Aun cuando sostienen que los precios de estos artículos se han obtenido directamente en los mercados, tiendas o establecimientos similares, dedicados al comercio al menudeo en localidades donde habitan predominantemente trabajadores con ingresos comparables al salario mínimo, creemos que los índices de precios correspondientes no son indicadores económicos congruentes con la realidad, ya sea porque captan mal la información, o porque las ponderaciones asignadas a cada producto no responden con suficiencia a los requerimientos nutricionales de una familia promedio. Desconocemos cuál de estos dos elementos influye de manera decisiva para derivar un cálculo erróneo de la proporción que dentro del salario debería corresponder a la alimentación, pues la información captada por los investigadores a este respecto no se pone a disposición del público, en términos de un desglosamiento que detalle los precios y sus variaciones en cada uno de los productos.

Por otro lado, dentro del rubro de alimentación se incluyen 30 artículos diferentes, considerados fundamentales, pero no se especifican las cantidades y proporciones que debe con-

sumir cada persona; además no se aporta una justificación del por qué tales productos se consideran como básicos, ya que como puede observarse, los refrescos embotellados, además de su elevada ponderación (3.8), no constituyen un alimento de alto valor nutritivo, sino por el contrario, son un producto nocivo para la salud.

Para el segundo aspecto, correspondiente a telas y ropa, la proporción del salario asignada es del 12.4%; cantidad que parece risible, pues con ella la Comisión Nacional de Salarios Mínimos sugiere que un trabajador y su familia podrán adquirir ropa de algodón y lana, además de zapatos corrientes de piel. Basta con saber la cantidad en pesos que corresponde - al 12.4% del salario mínimo, para comprobar que con ese dinero ni siquiera es posible comprar una chamarra, ya no digamos de algodón, sino de cualquier tela de calidad inferior. Es en la determinación de este rubro, donde especialmente creemos - que no se apoyaron en estudio alguno en cuanto a precios de mercado, además de que las prendas incluidas no son las de mayor consumo en estos estratos.

En lo que se refiere a la renta de casa, la proporción sugerida de 13.2% es absurda, igual que la destinada a los artículos para calefacción y alumbrado que incluye entre otras cosas, el gasto de energía eléctrica y gas para consumo doméstico.

Veamos a continuación cómo tendría que distribuir su di-

nero un obrero que recibe el salario mínimo, para subsistir - en el presente mes (febrero de 1983), de acuerdo con las proposiciones de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos:

SALARIO	DIARIO	MENSUAL
T o t a l	\$455.00	\$13 650.00
Alimentación	263.45	7 903.35
Telas y Ropa	56.40	1 692.60
Renta de Casa	60.06	1 801.80
Artículos de calefacción y alumbrado	27.26	832.65
Varios	47.32	1 419.60

Si consideramos que una familia en promedio está integrada por cinco miembros, puede afirmarse que \$ 263.45 diarios no son suficientes para alcanzar una buena alimentación, y lo mismo ocurre con los demás aspectos.

Por su parte, el Sistema Alimentario Mexicano plantea -- que para lograr una adecuada alimentación, la alternativa es la correcta combinación de 75 artículos que están ordenados de acuerdo con su clasificación en alimentos que dan energía, proteínas y vitaminas y minerales.

Aun cuando plantea una variedad extensa de combinaciones posibles, de donde se podría obtener el equilibrio en la nutrición, no incluye las cantidades que deben ingerirse de ca-

CUADRO DE ALIMENTOS PARA MEJORAR LA NUTRICION

ALIMENTOS QUE LE DAN ENERGIA	ALIMENTOS QUE LE DAN PROTEINAS	ALIMENTOS QUE LE DAN VITAMINAS Y MINERALES
BASICOS:	VEGETALES:	FRUTAS:
<u>CEREALES:</u>	<u>LEGUMINOSAS Y OLEAGINOSAS:</u>	Naranja
Maiz	Prijol	Guayaba
Tortillas	Haba	Mandarina
Posol	Lenteja	Mango
Tamales	Arvejon	Mamey
Atole	Garbanzo	Tejocote
Trigo	Soya	Zapote
Pan	Cacahuete	Chabacano
Galletas	Mues	Limon
Pastas	Pisón	Melón
Arros	Ajonjolí	Papaya
Avena		Camelbana
Centeno	<u>ANIMALES:</u>	Pitaya
Cebada	CARNES ROJAS:	Chirimoya
<u>RAICES:</u>	Res	Nanche
Papa	Fuero	Arrayán
Camote	Carnero	<u>VERDURAS:</u>
Chinchayota	Chivo	HOJAS:
<u>FRUTAS:</u>	Conejo	Quelite
Plátano	Vieeras	Espinaca
Coco	CARNES BLANCAS:	Cilantro
Aguate	Pescado de mar	Verdolagas
SECUNDARIOS:	y agua dulce	Berros
<u>AZUCARES:</u>	Aves	Acelgas
Asúcar	LECHE:	FLORES:
Miel	Leche de vaca	Flor de calabaza
Piloncillo	Yogurth	Coliflor
<u>GRASAS:</u>	Quesos	OTROS:
Aceite	HUEVO:	Jitomate
Margarina	Huevo de gallina	Chile
Grasa Veg.	y otros	Zanahoria
Manteca		Huauzontle
Crema		Rosritos
Mantequilla		Chayote
		Nopales

FUENTE: SISTEMA ALIMENTARIO MEXICANO

da producto; de este modo, seguramente se ocasionaría un cons
tante despilfarro de nutrientes.

Pensamos que la solución al problema alimentario no radi
ca solamente en presentar un cuadro con las posibles combina
ciones de alimentos; en la circunstancia actual de México el
problema es más complejo, y consiste en la reducida oferta de
artículos con mayor valor alimenticio, así como el alto costo
de los de mayor consumo, lo cual impide estructurar una dieta
variada con las combinaciones sugeridas.

Por último deseamos presentar la canasta alimenticia que
propone Coplanar, basada en los datos del Instituto Nacional
de Nutrición que, sin incluir un gran número de productos co
mo la anterior, sólo 34, fundamenta su existencia en un estu
dio intenso de las necesidades nutricionales de una persona.
Esta canasta se distingue de las otras en que presenta una ta
bla con las proporciones, medidas en gramos brutos promedio,
que deberían ingerirse para alcanzar el bienestar en materia
de alimentación; además permite evaluar los cambios que se de
ben registrar en el salario, si se modifican los precios de
cualquiera de los artículos incluidos.

Es importante destacar que cerca del 70% de los alimen
tos allí enlistados son de origen vegetal, y sólo el 30% de
origen animal. Dadas las condiciones actuales de nuestro --
país esta canasta constituye una buena opción para disponer -
de alimentos.

**CANASTA NORMATIVA DE ALIMENTOS ELABORADA POR COPLAMAR, CON
BASE INN, RESULTANTE DEL MODELO DE PROGRAMACION LINEAL, A
PARTIR DE HABITOS DE CONSUMO Y OPTIMIZACION DE COSTOS**

ALIMENTOS	GRAMOS BRUTOS DIARIOS PER CAPITA	DISTRIBUCION PORCENTUAL
<u>Cereales</u>	<u>405.8</u>	<u>39.94</u>
<u>Maiz</u>	<u>352.86</u>	<u>34.79</u>
1 Maiz en grano	202.57	19.97
2 Tortillas	146.77	14.47
3 Masa	3.52	0.35
<u>Trigo</u>	<u>30.51</u>	<u>3.01</u>
4 Harina de trigo	2.92	0.29
5 Pan dulce	7.60	0.75
6 Pan blanco	17.28	1.70
7 Hojuelas de trigo	0.75	0.07
8 Galletas	0.79	0.08
9 Pastas	1.17	0.12
10 <u>Arroz</u>	<u>21.71</u>	<u>2.14</u>
<u>Leguminosas</u>	<u>57.37</u>	<u>5.66</u>
11 Frijol	57.37	5.66
<u>Feculentas</u>	<u>29.99</u>	<u>2.96</u>
12 Papa	29.99	2.96
<u>Verduras Frescas</u>	<u>41.36</u>	<u>4.09</u>
13 Jitomates	33.88	3.34
14 Chile	2.41	0.24
15 Cebolla	3.09	0.31
16 Lechuga	0.50	0.50
17 Zanahoria	1.48	0.15
<u>Frutas Secas</u>	<u>105.76</u>	<u>10.42</u>
18 Plátano	28.68	2.83
19 Manzana	1.78	0.17
20 Limón	11.56	1.14
21 Naranja	63.74	6.28

ALIMENTOS	GRAMOS BRUTOS DIARIOS PER CAPITA	DISTRIBUCION PORCENTUAL
<u>Otros</u>	<u>78.70</u>	<u>6.77</u>
22 Aceite vegetal	19.07	1.88
23 Azúcar	49.63	4.89
<u>Carnes</u>	<u>67.15</u>	<u>6.62</u>
24 De res	35.97	3.55
25 De puerco	11.31	1.11
26 De ave	18.32	1.81
27 De cabrito o carnero	1.55	0.15
28 <u>Leche fresca</u>	<u>194.00</u>	<u>19.13</u>
29 <u>Leche</u>	<u>30.02</u>	<u>2.96</u>
30 <u>Manteca de puerco</u>	<u>2.56</u>	<u>0.25</u>
<u>Pescados y mariscos</u>	<u>12.19</u>	<u>1.20</u>
31 Pescado fresco	9.08	0.89
32 Mariscos frescos	2.80	0.28
33 Pescado fresco o ahumado	0.12	0.01
34 Pescado enlatado	0.19	0.02
TOTAL	1 014.18	100.00
<u>PRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL</u>	<u>708.26</u>	<u>69.84</u>
<u>PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL</u>	<u>305.92</u>	<u>30.16</u>

FUENTE: Elaboración de COPLAMAR 1981. Necesidades esenciales en México.
1 Alimentación, Ed. Siglo XXI, México 1983.

Hasta aquí hemos destacado prioritariamente el aspecto alimenticio, pero no debemos olvidar que para la determinación del salario es necesario considerar las otras variables a las que hicimos referencia anteriormente, para lo cual se requiere una investigación directa.

De lo anterior queremos concluir destacando:

1) Frecuentemente se habla del deterioro del poder adquisitivo del salario, sin pensar que este es sólo un -- problema aparente, y que el problema de fondo que debe plantearse es el de la determinación del salario. Como hemos visto, éste debería establecerse en atención a las necesidades mínimas de un trabajador y su familia. Como no sucede así, las instituciones encargadas de fijar el salario constantemente violan una -- de las principales leyes de los trabajadores. Si el -- salario se definiera correctamente, no cabría la posibilidad de que su poder adquisitivo descendiera de manera incontrolada, en perjuicio de los trabajadores. Si el salario equivaliera al monto que corresponde a los bienes indispensables para satisfacer las necesidades tanto físicas como sociales del trabajador, --- cualquier variación en los precios de los satisfactores, debería reflejarse automáticamente en las percepciones.

Es así como una canasta de bienes que incluya no sólo los productos de consumo alimenticio, sino todos los

aspectos indispensables, se constituye en un instrumento de justicia social; en la medida que, por un lado, propicia un conjunto de factores para elevar el nivel alimenticio de las mayorías con menores recursos de -- nuestro país, y por el otro, sirve como mecanismo de -- distribución del ingreso.

Convenidos los elementos que deben integrar la canasta básica de bienes para el trabajador, las negociaciones entre el sindicato -defensor de los derechos de sus - agremiados-, el ámbito oficial -vigilante e instrumen-- to de justicia social-, y el sector privado -beneficia-- rio del producto del trabajo y por lo tanto responsa-- ble directo de la reproducción de la fuerza de traba-- jo-, se limitarían a confrontar sistemática y periódica-- mente el monto de los costos que implica la obten-- ción de los bienes en el mercado donde vive el trabaja-- dor, y en consecuencia realizar los ajustes pertinen-- tes, de tal manera que el salario mínimo nunca sea me-- nor a la cantidad correspondiente.

- 4) Es indispensable lograr una absoluta independencia del exterior así como de las empresas transnacionales, en lo que se refiere a la producción y distribución de -- bienes de primera necesidad, ya que en sobradas ocasio-- nes éstos han sido utilizados como un instrumento de -- presión; es además urgente corregir la anarquía, tanto en la producción de alimentos, como en la desviación -

de las materias primas, que con frecuencia se utilizan para producir artículos que, a pesar de su bajo o casi nulo valor nutritivo, son preferidos por una población encadenada al consumo y estimulada constantemente por la publicidad, como lo demuestran las ventas de una -- cantidad cada vez mayor de comidas ricas en azúcares y harinas refinadas (refrescos y frituras).

iii) Contar con mecanismos de producción y distribución de los alimentos propuestos en la canasta de bienes de -- consumo en cantidad, calidad y precios justos, no es -- por sí sola la solución al problema alimentario en -- nuestro país; es necesario además, que los consumi-- dores identifiquen la satisfacción de sus necesidades -- con los productos que ahí se incluyen, pues como hemos dicho antes, un gran sector de la sociedad sobre todo el de escasos recursos, ha distorsionado sus hábitos -- de consumo debido al enorme despliegue de la publici-- dad comercial.

Es indispensable reorientar los hábitos de consumo de la población, para reincorporar a la dieta diaria los productos que se recomiendan en la canasta básica. Pen-- samos que esto puede lograrse con la ayuda de una cam-- paña permanente de educación informal que el propio Es-- tado debería dirigir, ya que cuenta con los medios de difusión oficiales, o con el espacio reglamentario en las emisiones de la radio y la televisión comerciales,

y a través del sistema educativo nacional.

iv) Finalmente estamos conscientes de que en el proceso de determinación del salario no es tarea fácil tratar de imponer una canasta de bienes que satisfaga las necesidades de los trabajadores, sobre todo si evaluamos el nivel organizativo de la clase trabajadora; esto es, México cuenta con un gran número de pequeños sindicatos aislados entre sí, que muchas veces son aplastados y manipulados, pues constituyen una presa indefensa ante la represión oficial. Por tanto, la lucha por la independencia y la democratización de las organizaciones de la clase obrera debe ser la tarea prioritaria de los sectores involucrados, pues en nuestra época, los sindicatos, de defensores de los intereses de los trabajadores, se han convertido en estructuras de dominación de la clase obrera al servicio del gobierno y de los patrones.

En la medida en que los trabajadores se organicen para clarificar sus intereses y reconocer sus problemas laborales y organizativos, será posible establecer vinculaciones unitarias más vigorosas, que permitan obtener mayor fuerza frente a la clase patronal, para exigir lo que por derecho les corresponde.

B) Salario mínimo, ingreso familiar e ingreso mínimo necesario

Es muy importante analizar hasta qué punto las familias mexicanas han tenido posibilidades de alcanzar una alimentación adecuada, considerando los hábitos de consumo existentes en relación con el estrato de ingreso al que pertenecen. Para esto, Coplamar presenta información que recogemos y transcribimos a continuación:

CUADRO No. 28

COMPARACION ENTRE EL SALARIO MINIMO, EL INGRESO FAMILIAR Y EL INGRESO MINIMO NECESARIO PARA TENER UNA BUENA DIETA, NIVEL URBANO, 1975

Estrato de Ingreso Familiar Mensual	Distribución Porcentual de la Población ¹	Ingreso promedio familiar mensual (pesos)	Incremento porcentual del ingreso necesario para obtener una buena alimentación
I	1.65	113.74	2 363.43
II	3.64	432.23	621.93
III	3.69	810.99	331.47
IV	6.20	1 152.90	233.17
*	Salario mínimo	1 450.50 ^a	185.33
V	10.65	1 574.08	170.78
VI	12.07	2 070.22	129.85
VII	12.24	2 688.16 ^b	100.00
VIII	15.54	3 555.73	-
IX	15.32	5 367.60	-
X	19.00	12 431.10	-

1. Población nacional 59 826 335; población urbana 29 377 727.

a. Salario mínimo \$48.35 como promedio simple de todas las zonas del país, 1974-1975.

b. El ingreso mínimo para que con los hábitos existentes en el medio urbano, se cubrieran las recomendaciones de calorías y proteínas, corresponden de al estrato VII.

Si consideramos que el salario mínimo en 1975 era de \$48.35 notaríamos que, en los cuatro primeros estratos de ingreso de las familias, las percepciones recibidas son inferiores a este valor; con lo que nuevamente se confirma que la ley del trabajo es violada abiertamente. Además si en ese entonces se necesitaban \$2 688.16 mensuales, es decir \$89.60 diarios para cubrir las necesidades básicas en materia alimentaria, resalta a simple vista, que sólo cuatro estratos -los de mayores ingresos- pudieron satisfacer dichos requerimientos (estratos VII, VIII, IX y X). De tal forma que cerca del 40% de la población en este medio tuvo serias deficiencias en su alimentación.

Si en principio establecemos que la cantidad necesaria para lograr una dieta adecuada era de \$2 688.16, mientras que el salario mínimo establecido alcanzaba una magnitud de \$1 450.05 (el 54%), automáticamente inducimos que no son los precios de los alimentos básicos los que se consideran en la determinación de tal pago a la fuerza de trabajo, pues de ser así, los salarios de la clase trabajadora serían más elevados de lo que se presentan a lo largo de la década de los setentas, con el fin de cubrir además de estas necesidades, las de casa, vestido, energía,...

En la última columna que presenta el cuadro anterior, se han obtenido los incrementos porcentuales que deberían darse en cada estrato para que las familias pudieran lograr tan sólo una buena alimentación. Así por ejemplo, en el primer estrato sería indispensable recibir 23 veces más el ingreso que ahí se

percibe; en el segundo tal cantidad debería aumentar 6 veces, en el tercero 3 veces, y es hasta el séptimo donde supuestamente se obtiene el ingreso suficiente para tal fin.

El otro ámbito cuya situación es aún más crítica, es el medio rural:

CUADRO No. 29

COMPARACION ENTRE SALARIO MINIMO, EL INGRESO FAMILIAR Y EL NIVEL DE INGRESO MINIMO NECESARIO PARA TENER UNA BUENA DIETA; NIVEL RURAL, 1975

Estrato de Ingreso Familiar Mensual	Distribución Porcentual de la población ¹	Ingreso promedio familiar mensual (pesos)	Incremento porcentual del ingreso necesario para obtener una buena alimentación
I	16.41	106.93	4 793.34
II	14.54	427.39	1 199.26
III	15.22	792.75	646.55
IV	12.11	1 094.33	468.37
•	Salario mínimo	1 230.60 ^a	416.51
V	8.90	1 538.83	333.08
VI	8.97	2 061.01	248.69
VII	7.89	2 641.70	194.02
VIII	6.32	3 588.90	142.82
IX	6.14	5 125.52 ^b	100.00
X	3.50	20 916.03	-

1. Población nacional 59 826 335; población rural 30 448 608.

a. Salario mínimo \$41.02 como promedio simple de todas las zonas del país, 1974-1975.

b. El ingreso mínimo para que, con los hábitos existentes en el medio rural se cubrieran las recomendaciones de calorías y proteínas, corresponden de al estrato IX.

Aquí, cerca del 60% de la población no percibe el salario

mínimo y solamente los estrato IX y X recibieron un ingreso - adecuado para cubrir sus necesidades alimenticias; esto es \$5 125.52, de acuerdo con los hábitos de consumo prevalentes en el campo.

De la misma forma que en el caso anterior, se desprende que el primer estrato debió recibir 48 veces más ingresos del que ahí se percibe, el segundo 12 veces, el tercero 6 veces, el cuarto 4 veces y el quinto 4 veces,...

En términos generales de ambos cuadros podríamos inferir lo siguiente:

-El 37% del total de la población en México recibe una cantidad inferior al salario mínimo por su trabajo, de tal proporción, 7.45% pertenecen al medio urbano y 29.68% al medio rural.

-Alrededor del 65% del total de la población no tiene -- una nutrición correcta: 18.61% del medio urbano y 45.99% del medio rural; aun cuando supusiéramos que una familia destina todo su ingreso sólo a cubrir el aspecto -- alimenticio.

-Se perciben problemas en cuanto a los hábitos de consumo entre los dos medios y también al interior de cada uno de ellos, pues al contrario de como se piensa, satisfacer las necesidades nutricionales en el campo, dados ciertos hábitos de consumo, resulta más caro que al cansar el mismo objetivo en el medio urbano (\$5 125.55

contra \$2 688.16).

C) Análisis de las condiciones alimenticias en las que se encuentra México

En México, la gran desigualdad en la distribución del ingreso produce desequilibrios en la distribución de los alimentos. Así los alimentos más ricos en cuanto a su contenido y calidad nutricional (de origen animal sobre todo) se orientan principalmente a satisfacer las necesidades de los grupos de población con mayor capacidad adquisitiva.

En nuestro país, el maíz y el frijol constituyen la parte más cuantiosa de la alimentación de la mayoría de la población; esto provoca que su dieta tenga profundas deficiencias nutricionales, pues dichos alimentos no son capaces de aportar por sí mismos (ni en suficiencia ni en proporción), todos los nutrimentos que requiere el organismo humano para desarrollarse normalmente.

Si observamos el consumo diario per cápita de alimentos en el nivel nacional, por estratos de ingreso familiar mensual en 1975, tenemos que el consumo de productos de origen animal para los primeros seis deciles (aproximadamente el 60% de la población), se encuentra por debajo del consumo promedio nacional de 31.15%. A su vez, 40% de los alimentos que consumió la población en 1975 fueron cereales (principalmente maíz); los primeros seis estratos están muy por encima de este

CUADRO No. 30

ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL CONSUMO DIARIO PER CAPITA DE ALIMENTOS EN GRAMOS BRUTOS.
NIVEL NACIONAL, POR ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL EN DECILES, 1975.

ALIMENTOS	Promedio	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Productos de origen											
Vegetal	68.15	68.08	79.94	78.43	72.96	70.00	69.22	65.77	61.81	59.55	54.52
Animal	31.47	11.38	19.50	21.20	26.73	29.68	30.42	33.92	37.88	40.03	45.12
Cereales	39.64	66.84	53.01	51.28	45.68	42.16	39.73	35.07	32.23	29.70	23.29
Leguminosas y oleaginosas	5.91	6.98	8.03	7.23	7.35	6.06	6.28	5.86	4.99	4.72	4.11
Peculentas	2.99	3.55	3.04	2.82	2.80	2.79	3.12	3.02	3.17	2.84	2.87
Verduras y legumbres	4.76	2.93	3.73	4.23	4.64	4.62	4.87	5.05	5.12	5.27	5.79
Frutas frescas	7.18	2.79	3.95	4.67	4.94	6.37	6.86	8.49	8.51	9.14	11.09
Productos animales	31.15	11.15	19.13	20.78	26.42	29.37	30.12	33.58	37.59	39.74	44.80
Aceites y mantecas	2.18	1.13	1.70	1.61	1.81	1.97	2.52	2.30	2.47	2.46	2.89
Asúcares	4.98	3.48	5.62	5.94	5.29	5.42	5.24	5.39	4.90	4.84	4.22
Otros productos	1.21	1.15	1.78	1.44	1.07	1.24	1.26	1.24	1.02	1.29	0.94

FUENTE: Elaboración COPLANAR, "Necesidades esenciales en México, Situación actual y perspectivas". 1 Alimentación, Ed. Siglo XXI, México 1982. pp. 156-158

CURSO No. 31

ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL CONSUMO DIARIO PER CAPITA DE ALIMENTOS EN GRAMOS BRUTOS.
NIVEL URBANO, POR ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL, 1975.

ALIMENTOS	Promedio	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Productos de origen Vegetal	59.22	61.55	67.13	68.04	64.82	61.91	64.75	62.22	58.53	55.99	53.12
Productos de origen animal	40.45	38.09	32.43	31.60	34.84	37.97	34.93	37.47	41.20	43.64	46.51
Cereales	29.60	31.81	37.77	38.35	35.96	33.63	34.46	33.29	29.30	26.75	22.18
Leguminosas y oleaginosas	2.99	5.81	6.58	7.14	6.66	6.01	5.99	5.50	4.52	4.42	3.67
Feculentas	2.99	3.95	3.40	3.81	3.21	3.17	3.13	3.07	2.87	2.83	2.75
Verduras y legumbres	5.47	4.93	5.30	4.81	5.39	5.22	5.30	5.20	5.26	5.77	5.89
Frutas frescas	8.68	7.07	5.91	5.26	5.48	6.73	7.77	7.84	9.17	8.91	11.49
Productos animales	40.18	37.68	32.10	31.28	34.57	37.53	34.68	37.17	40.97	43.39	46.23
Aceites y mantecas	2.59	2.26	2.58	2.12	2.63	2.13	2.56	2.39	2.59	2.56	3.00
Azúcares	4.48	4.99	4.90	5.14	4.97	4.64	4.93	4.68	4.40	4.39	3.91
Otros productos	1.01	1.50	1.46	1.79	1.13	0.94	1.17	0.86	0.92	0.98	0.88

FUENTES: Elaboración COPLANAR, "Necesidades esenciales en México, Situación actual y perspectivas" 1 Alimnación, Ed. Siglo XXI, México 1982, pp. 162-164.

CUADRO No. 32

ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL CONSUMO DIARIO PER CAPITA DE ALIMENTOS EN GRAMOS BRUTOS.
NIVEL RURAL, POR ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL, 1975.

Alimentos	Promedio	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Productos de origen											
Vegetal	78.65	90.98	83.65	80.92	76.97	79.02	75.99	71.33	70.84	68.27	65.07
Animal	20.88	8.46	15.76	18.69	22.72	20.64	23.56	28.37	28.76	31.18	34.43
Cereales	51.46	70.68	57.43	54.41	50.47	51.65	47.71	37.86	40.30	36.97	31.74
Leguminosas y oleaginosas	6.99	7.11	8.44	7.25	7.69	6.11	6.72	6.44	6.29	5.47	7.44
Feculentas	2.99	3.50	2.93	2.58	2.59	2.36	3.12	2.93	4.02	2.88	3.75
Verduras y legumbres	3.93	2.71	3.28	4.09	4.27	3.95	4.22	4.82	4.72	4.03	5.06
Frutas frescas	5.40	2.32	3.38	4.53	4.67	5.98	5.50	9.51	6.70	9.68	7.99
Productos animales	20.51	8.25	15.37	18.25	22.40	20.29	23.20	27.96	28.28	30.78	33.91
Aceites y mantecas	1.69	1.61	1.45	1.48	1.41	1.81	2.46	2.16	2.15	2.20	2.02
Azúcares	5.57	3.31	5.84	6.05	5.45	6.28	5.72	6.48	6.29	5.97	6.56
Otros productos	1.46	1.11	1.88	1.37	1.05	1.57	1.35	1.83	1.25	2.02	1.53

FUENTE: Elaboración COPLAMAR, "Necesidades esenciales en México, Situación actual y perspectivas" 1 Alimentación, Ed. Siglo XXI, México 1982, pp. 168-170

consumo promedio nacional; en cuanto a las frutas frescas, también el 60% de la población consume menos del promedio nacional (Cuadro No.30).

Al comparar el aspecto alimentario en el medio urbano, -- con el rural, podemos darnos cuenta de la gran brecha que los separa; así, en el medio urbano se consume un promedio de 40% de alimentos de origen animal y 60% de origen vegetal, frente al 80% de alimentos de origen vegetal y sólo 20% de origen animal en el medio rural (Cuadro No. 31).

En relación al consumo de cereales tenemos que a este alimento corresponden cifras menores al 30% a nivel urbano, mientras que en el medio rural el consumo de cereales representa más del 50% del consumo total, cifras que rebasa el 70% en el estrato de más bajos ingresos (Cuadros N^o. 31 y 32).

Al comparar la ingesta de energía y proteínas de origen animal en México con las de los países desarrollados que tienen economías de mercado, tenemos que las de estos últimos aparecen muy por arriba de las de los demás países, incluyendo el nuestro (Cuadros No. 33 y 34).

La diferencia en la proporción de los productos de origen animal en la dieta de los países desarrollados, con respecto a la dieta de los mexicanos, deja mucho que desear. En este aspecto vemos que el sector de la población mexicana que más se aleja de las condiciones prevaletientes en aquellos países, es la población rural, que apoya en gran medida su nutrición en --

CUADRO No. 33

CONTRIBUCION PORCENTUAL DE DIVERSOS GRUPOS DE ALIMENTOS AL SUMINISTRO PER CAPITA
DIARIO DE PROTEINAS. COMPARACION DE LA SITUACION DE MEXICO CON LA DE OTROS PAISES

Grupos de alimentos	1975 (COPLANAR)			1972 1974 (FAO)				TOTAL MUNDIAL
	México ¹			Países de América Latina	Países De- sarrolla- dos	Países en De- sarrollo	Países MGA en Desarrollo ²	
	NACIONAL	URBANO	RURAL					
<u>Productos Vegetales</u>	66.18	53.49	79.30	61.30	41.60	71.30	85.40	64.90
Cereales	45.72	34.42	57.36	38.30	26.20	49.60	63.30	44.60
Leguminosas y semillas	18.51	16.70	20.34	13.60	5.10	11.50	14.80	10.90
Raíces y tubérculos	0.64	0.68	0.60	3.50	3.00	4.20	1.70	3.70
Azúcar	0.00	0.00	0.00	0.10	0.00	0.10	0.50	0.10
Verduras y fruta	1.31	1.68	1.00	4.10	4.90	4.60	3.90	4.30
Aceites y grasas veg.	0.00	0.01	0.00	0.00	0.10	0.00	0.00	0.00
Otros productos veg.	-	-	-	1.70	2.10	1.30	1.20	1.30
<u>Productos animales</u>	33.82	46.51	20.70	38.70	58.60	28.70	14.60	35.10
Leche y sus derivados	13.74	19.39	7.86	11.50	17.90	7.20	7.30	10.40
Huevos y pescado	7.19	9.65	4.60	5.40	12.20	7.50	3.20	8.90
Aceites y grasas	0.00	0.00	0.00	0.10	0.10	0.10	0.00	0.10
Carne y vísceras	12.89	17.47	8.24	21.60	28.40	14.00	4.10	15.80
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

¹ Ingesta promedio para cada nivel

² MGA= Más gravemente afectados según la FAO

FUENTE: Elaboración COPLANAR, 1981, con base en FAO "4ª encuesta alimentaria mundial", 1977.

CUADRO No. 34

CONTRIBUCION PORCENTUAL DE DIVERSOS GRUPOS DE ALIMENTOS AL SUMINISTRO PER CAPITA
DIARIO DE ENERGIA. COMPARACION DE LA SITUACION EN MEXICO CON LA DE OTROS PAISES

Grupos de alimentos	1975 (COPLAMAR)			1972-1974 (FAO)				Total Mundial
	México ¹			Países de América Latina	Países Desarrollados	Países en Desarrollo	Países MGA ² en Desarrollo	
	NACIONAL	URBANO	RURAL					
<u>Productos Vegetales</u>	84.43	77.12	90.78	84.20	66.60	89.70	93.80	82.60
Cereales	55.47	43.16	66.00	39.40	26.40	51.60	65.00	49.40
Leguminosas y semillas	9.30	9.15	9.43	5.90	2.70	5.10	7.20	4.90
Baíces y tubérculos	0.89	1.05	0.76	6.60	3.80	9.20	4.20	6.80
Azúcar	9.07	9.58	8.62	16.70	13.20	10.70	7.80	9.30
Verduras y frutas	1.63	2.33	1.06	6.10	4.80	5.20	3.60	3.90
Aceites y grasas	8.07	11.85	4.91	6.60	9.30	5.90	4.40	5.70
Otros productos	-	-	-	2.90	6.40	2.00	0.80	2.60
<u>Productos animales</u>	15.57	22.88	9.27	15.80	33.40	10.30	6.20	17.40
Leche y derivados	6.63	10.35	3.43	5.00	8.60	2.80	3.20	4.70
Huevos y pescado	2.20	3.21	1.34	1.30	3.40	1.40	0.50	2.00
Aceites y grasas	1.12	0.95	1.19	1.90	5.40	1.40	1.30	3.00
Carnes y vísceras	5.62	8.37	3.26	7.50	15.00	4.70	1.20	7.50
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

1 Ingesta promedio para cada nivel.

2 MGA= Más gravemente afectados según FAO

FUENTE: Elaboración de COPLAMAR, 1981, con base en FAO, "Cuarta encuesta alimentaria mundial, 1977".

alimentos de origen vegetal.

Con respecto a esto, tanto el Instituto Nacional de Nutrición, como la FAO afirman la necesidad de contar con alrededor de 35% de proteínas animales en la ingesta diaria per cápita. Por lo tanto, el 50.89% de la población mexicana que en 1975 se encontraba en el medio rural, no alcanzaba esta posibilidad, pues para ellos sólo representaba 20.7% del total de proteínas ingeridas.

En este mismo sentido, en promedio durante 1975, toda la población de nuestro país no alcanzó el 35% de proteínas animales; la población urbana fue la única que pudo sobrepasar el 35%, población que equivale al 49% del total en México.

Ahora bien, si tomamos en cuenta la diferenciación de la población según los estratos de ingreso, la situación se torna aún más difícil; pues para 1975, el 57.37% del total de personas que se encontraba agrupado en los seis estratos de ingreso más bajos, tenía ingestas calórico-proteínicas de origen animal por debajo de las del hombre promedio nacional. Ello nos muestra el destino que actualmente se da a la producción de alimentos de origen animal: se dirige básicamente al mercado urbano de elevada capacidad adquisitiva.

Durante los últimos años, la producción de alimentos de origen animal ha desplazado a la de los alimentos básicos tradicionales de nuestra población, como son el maíz y el frijol; al tiempo que impulsa la de otros con destino a la alimenta-

CUADRO No. 35

CONTRIBUCION DE LOS GRUPOS DE ALIMENTOS A LA INGESTA PROTEICA DIARIA
PER CAPITA, POR GRUPOS DE INGRESO. NIVEL NACIONAL, 1975.

Estratos de Ingreso	Población	Grupos de Alimentos				Total
		Cereales	Productos Animales	Leguminosas y Oleaginosas	Los demás	
I	9.16	69.49	10.66	18.54	1.31	100.00
II	9.19	57.10	18.64	22.78	1.48	100.00
III	9.56	56.63	20.56	21.24	1.57	100.00
IV	9.21	52.16	24.27	21.87	1.70	100.00
V	9.76	48.12	30.93	19.01	1.94	100.00
VI	10.49	45.06	32.56	20.28	2.10	100.00
VII	10.02	41.47	36.84	19.27	2.42	100.00
VIII	10.85	37.57	43.44	16.53	2.46	100.00
IX	10.65	35.14	46.69	15.67	2.50	100.00
X	11.11	28.27	55.22	13.69	2.82	100.00

FUENTE: Elaboración de COPLANAR, 1981, "Necesidades esenciales en México, Situación actual y perspectivas" 1 Alimentación, Ed. Siglo XXI, México 1982, p. 79.

CUADRO No. 36

CONTRIBUCION DE LOS ALIMENTOS DE ORIGEN VEGETAL Y ANIMAL AL TOTAL DE INGESTA PER CAPITA DIARIA DE CALORIAS Y PROTEINAS, POR ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL, EN DECILES, 1975. NACIONAL

Estratos de ingreso	Energía (Kcal)			Proteínas (g)			Energía (%)			Proteínas (%)		
	Total	De origen vegetal	De origen animal	Total	De origen vegetal	De origen animal	Total	De origen vegetal	De origen animal	Total	De origen vegetal	De origen animal
Promedio	2 107	1 779	328	61.8	40.9	20.9	100.0	84.4	15.6	100.0	66.2	33.8
I	2 407	2 295	112	62.1	55.5	6.6	100.0	95.4	4.6	100.0	89.4	10.6
II	1 891	1 730	161	51.1	41.5	9.6	100.0	81.5	18.5	100.0	81.2	18.8
III	2 004	1 815	189	53.1	42.2	10.9	100.0	80.6	19.4	100.0	79.5	20.5
IV	2 061	1 830	231	58.3	44.1	14.2	100.0	88.8	11.2	100.0	75.6	24.4
V	2 159	1 860	299	62.3	43.0	19.3	100.0	86.2	13.8	100.0	69.0	31.0
VI	1 966	1 672	294	57.8	39.0	18.8	100.0	85.1	14.9	100.0	67.5	32.5
VII	2 072	1 712	360	62.4	39.4	23.0	100.0	82.6	17.4	100.0	63.1	36.9
VIII	2 106	1 661	445	65.0	36.8	28.2	100.0	78.9	21.1	100.0	56.6	43.4
IX	2 157	1 670	487	68.3	36.4	31.9	100.0	77.4	22.6	100.0	53.3	46.7
X	2 238	1 607	631	75.1	33.6	41.5	100.0	71.8	28.2	100.0	44.7	55.3

FUENTES: Elaboración de COPLANAR, 1981.

ción de animales, como son los casos del sorgo y la cebada.

La concentración de nutrimentos de origen animal en el estrato más alto de la sociedad (11% de la población nacional) - que consumió 631 kcal. y 41.5 g. de proteínas de origen animal frente a un consumo de 112 kcal. y 6.6 g. de proteínas del decil de más bajos ingresos, es una muestra más del gran desequilibrio en la distribución de los alimentos.

La baja participación de proteínas de origen animal en -- las dietas de los grupos sociales más desfavorecidos, define en parte la situación que a éstos les ha tocado dentro del desarrollo del país: pocas proteínas de origen animal y muchas calorías de origen vegetal. Para los que no tienen otra posibilidad adquisitiva que la que les permite un reparto de la riqueza cada vez menos justo, a pesar de haber contribuido en forma decisiva a generar esa riqueza que se les niega sistemáticamente.

Al comparar el medio urbano con el rural, tenemos que la población urbana, agrupada en los estratos I al VII tenía ingestas por debajo del promedio urbano, en proteínas y energía de origen animal. Este desequilibrio provoca una mala situación nutricional, dada la insuficiencia de nutrimentos en la dieta de la población mayoritaria de las ciudades; en lo que respecta a su similar en el medio rural, su situación llega a extremos aún más críticos.

"El enorme peso de calorías en la dieta de la mayoría de

CUADRO No. 37

CONTRIBUCION DE LOS ALIMENTOS DE ORIGEN VEGETAL Y ANIMAL AL TOTAL DE INGESTA PER CAPITA DIARIA DE CALORIAS Y PROTEINAS. NIVEL URBANO, POR ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL EN DECILES, 1975

Estratos de ingreso	Energía (kcal)			Proteínas (g)			Energía (%)			Proteínas (%)		
	Total	De origen vegetal	De origen animal	Total	De origen vegetal	De origen animal	Total	De origen vegetal	De origen animal	Total	De origen vegetal	De origen animal
Promedio	2 085	1 608	477	67.3	36.0	31.3	100.0	77.1	22.9	100.0	53.5	46.5
I	1 929	1 531	398	60.3	35.5	24.8	100.0	79.4	20.6	100.0	58.9	41.1
II	1 872	1 563	309	56.6	36.5	20.1	100.0	83.5	16.5	100.0	64.5	35.5
III	1 827	1 516	311	56.5	36.5	20.0	100.0	83.0	17.0	100.0	64.6	35.4
IV	1 881	1 552	329	57.1	36.3	20.8	100.0	82.5	17.5	100.0	63.6	36.4
V	1 920	1 543	377	61.8	37.1	24.7	100.0	80.4	19.6	100.0	60.0	40.0
VI	1 978	1 619	359	61.7	38.2	23.5	100.0	81.9	18.1	100.0	61.9	38.1
VII	2 086	1 673	413	66.3	39.0	27.3	100.0	80.2	19.8	100.0	58.8	41.2
VIII	2 150	1 636	514	69.9	35.8	33.1	100.0	76.1	23.9	100.0	52.0	48.0
IX	2 108	1 582	526	69.2	34.2	35.0	100.0	75.1	24.9	100.0	49.4	50.6
X	2 342	1 644	698	79.5	33.7	45.8	100.0	70.2	29.8	100.0	42.4	57.6

FUENTE: Elaboración de COPLASAR, 1981.

CUADRO No. 38

CONTRIBUCION DE LOS ALIMENTOS DE ORIGEN VEGETAL Y ANIMAL AL TOTAL DE INGESTA PER CAPITA DIARIA DE CALORIAS Y PROTEINAS. NIVEL RURAL, POR ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL EN DECILES, 1975

Estratos de Ingreso	Energía (Kcal)			Proteínas (g)			Energía (%)			Proteínas (%)		
	Total	De origen vegetal	De origen animal	Total	De origen vegetal	De origen animal	Total	De origen vegetal	De origen animal	Total	De origen vegetal	De origen animal
Promedio	2 125	1 939	196	57.0	45.2	11.8	100.0	90.8	9.2	100.0	79.3	20.7
I	2 450	2 363	87	62.3	57.3	5.0	100.0	96.5	3.5	100.0	92.0	8.0
II	1 893	1 765	128	49.8	42.6	7.2	100.0	93.2	6.8	100.0	85.5	14.5
III	2 044	1 880	164	52.5	43.5	9.0	100.0	92.0	8.0	100.0	82.9	17.1
IV	2 140	1 953	187	58.7	47.6	11.1	100.0	91.3	8.7	100.0	81.1	18.9
V	2 405	2 187	218	62.7	49.2	13.5	100.0	90.9	9.1	100.0	78.5	21.5
VI	1 953	1 735	218	53.4	40.0	13.4	100.0	88.8	11.2	100.0	74.9	25.1
VII	2 053	1 765	288	57.2	39.9	17.3	100.0	86.0	14.0	100.0	69.8	30.2
VIII	2 010	1 714	296	56.5	38.9	17.6	100.0	85.3	14.7	100.0	68.9	31.1
IX	2 255	1 857	398	66.1	40.9	25.2	100.0	82.4	17.6	100.0	61.9	38.1
X	1 746	1 438	311	54.1	33.3	20.8	100.0	82.2	17.8	100.0	61.6	38.4

FUENTE: Elaboración de COPLANAR, 1981.

CUADRO No. 38

CONTRIBUCION DE LOS ALIMENTOS DE ORIGEN VEGETAL Y ANIMAL AL TOTAL DE INGESTA PER CAPITA DIARIA DE CALORIAS Y PROTEINAS. NIVEL RURAL, POR ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL EN DECILES, 1975

Estratos de ingreso	Energía (Kcal)			Proteínas (g)			Energía (%)			Proteínas (%)		
	Total	De origen vegetal	De origen animal	Total	De origen vegetal	De origen animal	Total	De origen vegetal	De origen animal	Total	De origen vegetal	De origen animal
Promedio	2 125	1 929	196	57.0	45.2	11.8	100.0	90.8	9.2	100.0	79.3	20.7
I	2 450	2 363	87	62.3	57.3	5.0	100.0	96.5	3.5	100.0	92.0	8.0
II	1 893	1 765	128	49.8	42.6	7.2	100.0	93.2	6.8	100.0	85.5	14.5
III	2 044	1 880	164	52.5	43.5	9.0	100.0	92.0	8.0	100.0	82.9	17.1
IV	2 140	1 953	187	58.7	47.6	11.1	100.0	91.3	8.7	100.0	81.1	18.9
V	2 405	2 187	218	62.7	49.2	13.5	100.0	90.9	9.1	100.0	78.5	21.5
VI	1 953	1 735	218	53.4	40.0	13.4	100.0	88.8	11.2	100.0	74.9	25.1
VII	2 053	1 765	288	57.2	39.9	17.3	100.0	86.0	14.0	100.0	69.8	30.2
VIII	2 010	1 714	296	56.5	38.9	17.6	100.0	85.3	14.7	100.0	68.9	31.1
IX	2 255	1 857	398	66.1	40.9	25.2	100.0	82.4	17.6	100.0	61.9	38.1
X	1 746	1 435	311	54.1	33.3	20.8	100.0	82.2	17.8	100.0	61.6	38.4

FUENTE: Elaboración de COPLANAR, 1981.

la población rural, confirma la idea de una dieta monótona, - que sólo le sirve para mantenerse en capacidad de incorporarse al trabajo no calificado, en un amplio ejército de reserva. Eso se ilustra con el fenómeno de migración constante a las ciudades, por parte de los campesinos" (18), tal vez a causa principalmente de la incapacidad de obtener lo mínimo para -- subsistir en su ambiente natal.

La disparidad social que se observó respecto al origen - de los alimentos, se acentúa más al examinarla en términos de grupos de alimentos. Este reparto desigual establece que, - mientras en todo el país los cereales aportan 55.5% de las ca^llorías totales ingeridas en promedio, en el nivel urbano lo - hacen con 43.2% y en el rural con 66%.

La contribución de los productos animales al total de ca^llorías ingeridas en promedio en el medio rural, apenas es de 8.0%, mientras que en el nivel urbano alcanzaba hasta 21.9%. O sea, que en 1975 la población rural (más de la mitad del to^tal nacional) tuvo un consumo de energía proveniente de pro^lductos animales que significó apenas 37% de la energía a par^tir de esa misma fuente, ingerida en promedio en el ámbito ur^bano. Al mismo tiempo, esta desigualdad está presente en el aporte energético de los aceites y mantecas: en el medio ru^ral se recibían sólo 48% de calorías, con respecto a lo que

(18) COPLAMAR. "Necesidades esenciales en México, 1 Alimentación", Op. cit.

CUADRO No. 39

CONTRIBUCION DE LOS GRUPOS DE ALIMENTOS AL TOTAL DE INGESTA DIARIA PER CAPITA DE CALORIAS, POR ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL EN DECILES, 1975. NACIONAL.

Grupo de alimentos	Estratos de ingreso										
	Promedio	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Cereales	55.5	78.1	65.9	65.6	61.4	57.5	53.2	49.8	46.2	44.4	37.0
Leguminosas y oleaginosas	9.3	8.3	10.6	9.7	10.7	9.4	9.9	10.0	8.8	8.6	7.8
Raíces feculentas	0.9	0.8	0.8	0.7	0.8	0.8	0.9	1.0	1.1	1.0	1.1
Verduras y legumbres	0.3	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5
Frutas frescas	1.3	0.4	0.7	0.7	0.9	1.2	1.2	1.7	1.7	1.8	2.4
Productos Animales	14.4	4.0	7.3	8.1	10.1	12.8	13.9	16.1	20.0	21.5	27.1
Aceites y mantecas	9.2	3.6	6.1	5.8	7.0	8.2	10.8	10.5	11.8	12.0	14.8
Azúcares	9.1	4.7	8.5	9.2	8.8	9.8	9.6	10.6	10.0	10.2	9.4
Otros alimentos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

FUENTE: Elaboración COPLANAR, 1981.

CUADRO No. 40

CONTRIBUCION DE LOS GRUPOS DE ALIMENTOS AL TOTAL DE INGESTA DIARIA PER CAPITA DE CALORIAS, POR ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL EN DECILES, 1975. URBANO. (%)

Grupos de alimentos	Promedio	Estratos de Ingreso									
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Cereales	43.2	45.6	50.0	50.1	47.8	47.6	47.0	46.9	42.7	40.8	35.4
Leguminosas y oleaginosas	9.2	10.6	11.0	11.8	11.3	10.9	10.4	9.8	8.3	8.5	7.1
Raíces feculentas	1.1	1.4	1.1	1.2	1.0	1.1	1.0	1.1	1.0	1.0	1.0
Verduras y legumbres	0.5	0.4	0.4	0.3	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4	0.5	0.6
Frutas frescas	1.9	1.6	1.2	1.1	1.2	1.5	1.6	1.7	1.9	2.0	2.5
Productos animales	21.9	19.2	15.2	15.8	16.5	18.5	17.2	18.8	23.1	24.1	28.8
Aceites y mantecas	12.8	11.0	11.4	9.3	11.9	10.3	12.1	11.5	13.0	13.3	15.7
Azúcares	9.6	10.3	9.5	10.3	9.7	9.7	10.1	9.8	9.5	9.8	8.9
Otros alimentos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

FUENTE: Elaboración COPLANAR, 1981.

CUADRO No. 41

CONTRIBUCION DE LOS GRUPOS DE ALIMENTOS AL TOTAL DE INGESTA DIARIA PER CAPITA DE CALORIAS, POR ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL EN DECILES, 1975. RURAL. (6)

Grupos de alimentos	Estratos de Ingreso										
	Promedio	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Cereales	66.0	80.3	69.4	68.5	66.8	65.7	60.6	53.7	54.1	51.8	47.0
Leguminosas y oleaginosas	9.4	8.1	10.6	9.4	10.4	8.3	9.4	10.2	9.8	8.8	12.3
Raíces feculentas	0.8	0.8	0.7	0.6	0.7	0.6	0.8	0.9	1.2	0.9	1.2
Verduras y legumbres	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.2	0.3	0.4	0.3	0.3	0.4
Frutas frescas	0.8	0.3	0.5	0.7	0.7	0.9	0.8	1.6	1.3	1.6	1.5
Productos animales	8.0	2.9	5.5	6.6	7.6	8.0	10.0	12.5	13.0	16.2	16.1
Aceites y mantecas	6.1	3.1	4.9	5.1	5.1	6.6	9.2	9.1	9.0	9.5	8.9
Azúcares	8.6	4.3	8.3	8.9	8.5	9.8	9.1	11.7	11.4	11.0	12.5
Otros alimentos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

FUENTE: Elaboración CCELAJRA, 1981.

se recibía en el área urbana, de ese mismo grupo de alimentos. Es muy importante destacar que el habitante promedio urbano consume más del doble de proteínas de origen animal que el que vive en el campo.

Para darnos cuenta una vez más de la misera dieta con la que subsisten algunos grupos de bajos ingresos, podemos detenernos a observar que en 1975, el 60% de la población recibía la mayor parte de sus calorías de los cereales; los grupos sociales de menores recursos se obligan también a obtener de los cereales proteínas de muy baja calidad, este fenómeno adquiere dimensiones dramáticas en el medio rural.

En cuanto al consumo de verduras y legumbres, cabe mencionar que se destina una gran proporción de este grupo de alimentos a la ciudad, esto aunado a la desigual distribución de su consumo entre los diferentes estratos de ingresos, así como la exportación de una parte significativa de este importante grupo de alimentos, nos hacen pensar si las injustas carencias padecidas por más de la mitad de la población del país de menores recursos han constituido un círculo vicioso en el aparato productivo, pues la subalimentación ha provocado deficiencias en el crecimiento y desarrollo de la fuerza de trabajo, teniendo la producción suficiente para evitarlo.

Algunos estudios realizados por Coplanar, con respecto a la población cuya ingesta de calorías y proteínas es menor a la recomendada por el INN, establecen que los sectores que se

CUADRO No. 42

CONTRIBUCION DE LOS GRUPOS DE ALIMENTOS AL TOTAL DE INGESTA DIARIA PER CAPITA DE PROTEINAS, POR ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL EN DECILES, 1975, NACIONAL. (%)

Grupos de alimentos	Estratos de Ingreso										
	Promedio	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Cereales	45.7	49.5	57.1	56.6	52.2	48.1	45.1	41.5	37.6	35.1	28.3
Leguminosas y oleaginosas	18.5	18.5	22.8	21.2	21.9	19.0	20.3	19.3	16.5	15.7	13.7
Peculentas	0.6	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7
Verduras y legumbres	0.6	0.4	0.4	0.5	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7	0.8
Frutas frescas	0.9	0.3	0.5	0.5	0.6	0.8	0.8	1.1	1.1	1.2	1.4
Productos animales	33.7	10.7	18.6	20.6	24.3	30.9	32.6	36.8	43.4	46.7	55.2
Aceites y mantecas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Azúcares	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Otros alimentos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

FUENTE: Elaboración COPLASAR, 1981.

CUADRO No. 43

CONTRIBUCION DE LOS GRUPOS DE ALIMENTOS AL TOTAL DE INGESTA DIARIA PER CAPITA DE PROTEINAS, POR ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL EN DECILES, 1975. URBANO (%).

Grupos de alimentos	Estratos de Ingreso										
	Promedio	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Cereales	34.4	37.0	41.3	40.6	39.8	38.0	38.8	38.5	34.3	32.0	27.1
Leguminosas y oleaginosas	16.7	19.4	21.1	22.1	21.7	19.7	20.7	18.1	15.1	15.0	12.4
Feculentas	0.7	0.9	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.6
Verduras y legumbres	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7	0.7	0.6	0.7	0.7	0.8
Frutas frescas	1.1	0.9	0.8	0.7	0.7	0.9	1.0	1.0	1.2	1.1	1.4
Productos animales	46.4	41.1	35.5	35.3	36.5	40.0	38.1	41.1	48.1	50.2	57.6
Aceites y mantecas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Azúcares	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Otros alimentos	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

FUENTE: Elaboración COSPLANAR, 1981.

CUADRO No. 44

CONTRIBUCION DE LOS GRUPOS DE ALIMENTOS AL TOTAL DE INGESTA DIARIA PER CAPITA DE PROTEINAS, POR ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL EN DECILES, 1975. RURAL (%)

Grupos de alimentos	Estratos de Ingreso										
	Promedio	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Cereales	57.4	72.2	61.0	60.3	57.5	58.5	53.6	46.2	46.2	42.3	36.2
Leguminosas y oleaginosas	20.3	18.5	23.2	21.0	21.9	18.3	19.8	21.1	20.3	17.3	23.0
Feculentas	0.6	0.6	0.6	0.5	0.5	0.5	0.6	0.7	0.9	0.6	0.8
Verduras y legumbres	0.5	0.3	0.4	0.4	0.5	0.5	0.4	0.6	0.6	0.5	0.6
Frutas frescas	0.6	0.3	0.4	0.5	0.5	0.7	0.6	1.2	0.9	1.2	1.0
Productos animales	20.6	8.1	14.4	17.2	19.0	21.6	25.0	30.2	31.2	38.1	38.4
Aceites y mantecas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Azúcares	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Otros alimentos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

FUENTE: Elaboración COPLANAR, 1981.

ubican por debajo de este mínimo, constituyeron el 64.6% de la población nacional en 1975. "De ello se deduce que sólo el -- 35.4% restante se encontraba en buena situación desde un punto de vista nutricional. Es decir, que de los casi 60 millones de habitantes con que contaba México en 1975, más de tres quintas partes, o sea cerca de 39 millones, no contaba con la dieta suficiente y equilibrada que le garantizara una buena cobertura nutricional". (19)

Si bien un gran porcentaje de la población urbana muestra deficiencias nutricionales significativas en cuanto a la cobertura del mínimo recomendable, al compararla con la población rural resulta privilegiada; pues gran parte de la población en el campo, además de que no percibe ingresos que le podrían procurar los alimentos necesarios para tener una buena nutrición, sus hábitos de consumo se lo impiden.

Si observamos el panorama que nos presenta la situación nutricional en nuestro país a partir de 1975, podemos recoger algunas tendencias que se han ido desarrollando, como la cada vez más precaria disponibilidad de alimentos, sobre todo de aquellos que han conformado tradicionalmente la dieta de las -- mayorías de escasos recursos; lo cual exhibe un empeoramiento progresivo de las ya anteriormente precarias condiciones de --

(19) COPLAMAR, "Necesidades esenciales en México, 1 Alimentación", Op. cit.

alimentación que padece el pueblo de México; a su vez, el porcentaje de la población que se ubica por abajo del mínimo recomendable, también ha crecido.

D) Las transnacionales y la distorsión de los hábitos de consumo

Es bien sabido que año con año nuestro país destina parte de sus divisas para adquirir alimentos básicos producidos en el extranjero, además de los bienes de capital e intermedios. La magnitud de divisas destinadas a tal fin se ha incrementado en los últimos años, puesto que "Países que exportaban productos agropecuarios deben hoy importarlos, debido a cambios en el uso de la tierra; los sectores dinámicos de la agricultura se orientan a la transformación agroindustrial y a la exportación de otros productos agropecuarios más rentables para los grandes productores".(20)

Como ya mencionamos anteriormente, este fenómeno agudiza la crítica situación que se presenta en el campo, pues motiva que las tierras de mejor calidad se concentren en manos de unos cuantos capitalistas; mientras un gran número de campesinos desposeídos deben trabajar a cambio de salarios bajos o quedarse sin empleo.

Además, desde el momento en que la producción agrícola no

(20) ARROYO, Gonzalo, Gaceta Universitaria, UNAM, octubre 1982.

se orienta primordialmente hacia la producción de alimentos re queridos por la mayoría de la población en México, ésta no pue de estructurar una dieta adecuada: se conforma con cierto grupo de alimentos disponibles (aunque también sucede que muchas veces no están a su alcance, por sus bajas percepciones). Es precisamente aquí donde las transnacionales juegan un papel importante: "Las transnacionales tienen una gran penetración en la producción de insumos y equipos industriales; producción -- agrícola y forestal; procesamiento agroindustrial de los productos, así como en la distribución de los productos elaborados hasta el consumidor final.

De la misma forma se insertan en otros servicios importantes tales como el crédito, la asistencia técnica y los servicios tecnológicos; influyen en las políticas nacionales más -- globales, como la fijación de precios agrícolas, subsidios, importaciones y exportaciones, entre otras... (21)

Las transnacionales se han caracterizado por el control -- del mercado de artículos básicos tales como cereales, soya, legumbres, café, leche, etc., y funcionan frecuentemente como -- mercados oligopólicos.

En consecuencia, los países como México dependen de este tipo de empresas, ya por el control de alimentos, por su participación en el PIB, así como por la cantidad de empleo que generan.

(21) ARROYO, Gonzalo, Op. cit.

Uno de los factores que más perjudican a nuestro país es el pago por utilidades que realizan al exterior las empresas transnacionales. Algunos estudios han demostrado que por cada dólar que ingresa a México por concepto de inversión extranjera, cinco son enviados al exterior como beneficio. Esto significa una utilidad del 500%, que a largo plazo representa una descapitalización para el país, así como un constante deterioro de las empresas nacionales, quienes por no tener la suficiente fuerza para competir en el mercado, son absorbidas por las empresas mayores: son eliminadas, o simplemente se limitan a la producción para algún mercado restringido o secundario.

En el siguiente cuadro están las 100 primeras empresas agroalimentarias del mundo, de acuerdo con sus ventas en 1976; podemos notar que varias de ellas cuentan con filiales en nuestro territorio nacional. Además cabe mencionar que 161 empresas transnacionales controlaban en este mismo año el 32% del valor de la alimentación mundial, excluyendo a los países socialistas.

Anteriormente comentamos que existían problemas en cuanto a los hábitos de consumo de nuestra población, distorsionados hasta cierto punto por las empresas transnacionales.

Si analizamos la alimentación de los menores de edad, encontramos que un alto porcentaje de nacimientos corresponde a familias de escasos recursos, las cuales además de su preca-

100 PRIMERAS EMPRESAS AGROALIMENTARIAS MUNDIALES CLASIFICADAS DE ACUERDO CON LAS VENTAS DE 1976.

	Pais de origen	Ventas de alimentos y bebidas (en millones de dólares US)	Ventas totales (millones de dólares)
Unilever Ltd	GD Holanda	8 741.2	E 17 638.4
Nestle Alimentaria, S.A.	Suiza	6 247.8	E 7 247.8
Kraft Inc.	EUA	4 755.8	4 977.0
General Foods Corp.	EUA	4 401.6	4 910.0
Remark Inc	EUA	3 955.2	5 300.6
Beatrice Foods Co.	EUA	3 943.0	5 289.0
Coca-Cola Co. Inc.	EUA	2 911.5	E 3 032.8
Greyhound Corp.	EUA	2 384.9	E 3 738.1
Ralston Purina Co.	EUA	2 365.5	E 3 393.8
Borden Inc.	EUA	2 336.3	E 3 381.1
United Brands Co.	EUA	2 130.4	E 2 276.6
Iowa Beef Processors Inc.	EUA	2 077.2	E 2 677.2
Archer-Daniels-Midland-Co.	EUA	2 065.5	E 2 118.5
Pepsico Inc.	EUA	2 051.2	E 2 727.6
Associated British Foods Ltd.	GB	2 015.5	E 3 011.9
Carnation Co.	EUA	2 004.5	E 2 167.0
CPC Internacional Inc.	EUA	1 969.1	2 696.0
LTV Corp.	EUA	1 919.4	4 496.9
Heinz H. J. Co.	EUA	1 882.0	1 882.0
Seagram Co. Ltd.	Canada	1 873.7	E 2 048.8
Imperial Group Ltd.	GB	1 846.9	5 789.9
Ranks Hovis Mc Dougall Ltd.	GB	1 801.1	E 1 860.8
Procter & Gamble Co.	EUA	1 800.5	E 7 349.0
Nabisco Inc.	EUA	1 780.2	E 2 027.3
General Mills	EUA	1 734.7	2 909.4
Grand Metropolitan	GB	1 704.1	2 974.0

	País de origen	Ventas de ali- mentos y bebi- das (en millo- nes de dóla- res)	Ventas totales (millones de dólares)
Unigate Ltd.	GB	1 640.4	1 743.4
Cambell Soup Co.	EUA	1 590.9	E 1 635.0
Cadbury Schweppes Ltd.	GB	1 522.6	1 589.9
Associated Milk Producers	EUA	1 500.0	E 1 623.0
Mars Inc.	EUA	1 500.0	E 1 500.0
BSN-Gervais Danone S.A.	Francia	1 444.8	2 641.3
Allied Breweries Ltd.	GB	1 430.3	E 1 787.9
Anderson Clayton	EUA	1 425.0	1 557.0
ITT	EUA	1 422.0	E 11 764.0
Standard Brands Inc.	EUA	1 411.8	E 1 810.0
Kellogg Co.	EUA	1 385.5	1 385.5
Canada Packers Ltd.	Canadá	1 382.5	E 1 634.9
Suntory	Japón	1 376.4	E 1 376.5
Anheuser-Busch Inc.	EUA	1 357.4	E 1 441.0
Cargill Inc.	EUA	1 355.0	E 10 800.0
Central Soya Co. Inc.	EUA	1 348.6	E 1 839.9
Mitsui & Co. Ltd.	Japón	1 320.6	12 993.3
Humblein Inc.	EUA	1 291.2	E 1 550.9
Del Monte Corp.	EUA	1 270.9	E 1 483.8
Spillers Ltd.	GB	1 189.9	E 1 245.5
Worton Simon Inc.	EUA	1 159.6	1 807.7
Consolidated Foods Corp.	EUA	1 154.5	2 754.9
Lyons J & Co. Ltd.	GB	1 147.5	1 466.7
Brooke Bond Liebig Ltd.	GB	1 119.4	E 1 193.9
Snow Brand Milk Products Co. Ltd.	Japón	1 101.6	E 1 324.7
Hormel Geo A & Co. Inc.	EUA	1 094.8	E 1 094.8
Oscar Meyer & Co. Inc.	EUA	1 087.8	E 1 133.1
Quaker Oats Co.	EUA	1 070.2	E 1 551.3
Amstar Corp.	EUA	1 034.0	E 1 118.5
Land O'Lakes	EUA	1 022.2	E 1 241.6
United Biscuits Holdings Ltd.	GB	1 012.1	E 1 053.0

	País de origen	Ventas de ali- mentos y bebi- das (en millo- nes de dóla- res US)	Ventas totales (millones de dólares)
Bass Charrington	GB	1 010.1	E 1 619.6
Tate & Lyle Ltd.	GB	1 055.5	5 169.1
Schlitz	EUA	1 000.0	E 1 000.0
Philip Morris Inc.	EUA	987.6	E 4 293.8
Kirin Brewery Co. Ltd.	Japón	968.9	1 997.8
Faellesforeningen for Danmarks Brugsforeninger FDB	Dinamarca	950.0	E 1 256.7
South Africa Breweries Ltd.	Sud Africa	943.0	E 1 328.0
Union Laitiere Normandie, S.A.	Francia	927.0	E 927.0
DET Oestasiatiskekompani A/S	Dinamarca	903.4	3 260.0
Whitebread & Co. Ltd.	GB	890.3	1 047.5
Heineken /	Holanda	873.3	952.2
Dubuque Packing	EUA	850.0	E 850.0
Mid-American Dairymen	EUA	850.0	E 900.0
Ajinomoto	Japón	823.0	1 113.0
Staley A. E. Manufacturing Co.	EUA	819.4	819.4
Rapid American Corporation	EUA	807.0	E 2 346.0
Foremost Mc Kesson Inc.	EUA	800.0	2 694.6
Mountree Mackintosh	GB	777.6	777.6
Nippon Suisan Kaisha Ltd.	Japón	777.0	E 853.4
Missouri Beef Packers MMBPL	EUA	757.8	814.8
Kane-Miller	EUA	752.8	800.0
Distillers	GB	751.9	1 711.1
Pabst Brewing	EUA	750.0	752.7
Great Atlantic and Pacific Tea	EUA	723.6	E 7 235.9
Nisshin Flour Milling Co. Ltd.	Japón	716.2	E 722.5
Castle and Cook	EUA	705.8	850.0
George Weston Ltd.	Canadá	700.0	E 4 301.8
Pillsbury Co.	EUA	700.0	1 422.0
Sudvich-Sudfleisch	RFA	700.0	E 743.0

	País de origen	Ventas de ali- mentos y bebi- das (en millo- nes de dóla- res)	Ventas totales (millones de
Campbell Taggart	EUA	698.0	E 698.0
Pet Inc.	EUA	696.9	E 1 064.0
Oetker Gruppe	RFA	694.0	1 111.1
Arthur Guinness	GB	670.1	836.2
Meiji Milk Product Co.	Japón	664.0	819.7
International Multifoods Corp.	EUA	660.7	847.0
Safeway	EUA	650.0	10 442.5
Continental Grain Co.	EUA	645.0	5 000.0
Liggett Group	EUA	639.4	E 825.0
Taiyo Fishery Co. Ltd.	Japón	629.0	1 719.4
Sand W Berisford Ltd.	GB	620.6	1 551.5
Gold Kist	EUA	617.3	1 551.5
Bunge and Born	Argentina	600.0	E 2 000.0
Koninklijke Meisjes NV	Holanda	599.9	E 714.2

FUENTES: Centro de Investigación e Información sobre las Empresas Transnacionales de Naciones Unidas. Datos (E) de agosto 1979.

ria situación económica se caracterizan por un desconocimiento muy grande sobre el tipo de alimentos útiles para una alimentación óptima de los niños.

Las empresas transnacionales controlan la producción de alimentos infantiles (Nestlé, Carnation,...) que además de garantizar una eficiente comercialización, imponen hábitos de consumo alimentario ajenos a la cultura de los mexicanos.

Por otra parte, el consumo de alimentos industrializados trae consigo problemas sociales muy graves, ya que su costo es muy elevado y en ocasiones la calidad de los productos no satisface las especificaciones nutricionales; ya que es bien sabido que alimentos naturales contienen mayores propiedades alimenticias.

Las empresas transnacionales con sus productos como pasteles, refrescos, frituras, alimentos preparados, además de dañar la salud, sobre todo de los niños al producirles caries, pérdida del gusto, irritación del aparato digestivo, obesidad, falta de apetito, deterioros en capacidad intelectual y los convierten en consumidores asiduos e irreflexivos de todos esos productos considerados "chatarra".

Existen algunas estadísticas muy reveladoras a este respecto:

"Gracias a la publicidad en gran escala, en 1979 los niños de hasta 14 años consumieron 205 mil toneladas de pastillitos, cifra que representa más de la mitad del consumo nacio-

nal de pescado o 55.7% del de carne de ave, el 64% del consumo de arroz, o el 34% del consumo nacional de huevo.

Mientras en 1977 se gastaron siete mil millones de pesos en publicidad y más de doce mil millones de pesos en 1980, en ese año el gasto por consumo de huevo fue de once mil trescientos millones de pesos; doce mil quinientos millones de pesos por el consumo de carne de ave y treinta y dos mil millones de pesos por el de leche". (22)

Es evidente que si la cantidad destinada sólo a publicidad en las empresas de pastelillos es tan elevada, las ganancias tienen que ser estratosféricas, lo que al final de cuentas demuestra que la publicidad es uno de los elementos esenciales utilizados para distorsionar los hábitos de consumo de la población, aun cuando dichos productos carecen de valor alimenticio.

Otro aspecto que relaciona a la agricultura con el consumo y las empresas transnacionales, es la producción de bebidas alcohólicas en nuestro país.

La subordinación del proceso agrícola al industrial tiene efectos nocivos para el desarrollo equilibrado de la agricultura nacional. Los mayores créditos privados, y en ocasiones -- los oficiales, se destinan a la producción orientada a la industria, razón por la cual los agricultores se ven atraídos poderosamente a dedicar sus tierras hacia otros cultivos, rele-

(22) BERNAL SAHAGUN, Víctor. Gaceta Universitaria, No. 69, -- Vol. 1, septiembre 30 de 1982, UNAM.

gando a un segundo plano aquellos productos agrícolas que son de consumo básico y para los cuales no se dispone de las mismas facilidades financieras como las otorgadas a la producción para la industria.

"La rama de bebidas alcohólicas tiene una estructura industrial muy concentrada y con alta presencia de inversión extranjera directa. En 1980 existían 42 empresas con participación de capital foráneo, dedicadas a la producción de bebidas destiladas y vinos..." (23)

Así podríamos seguir hablando de otros productos tales como el azúcar, del cual también las empresas transnacionales han sacado provecho a través del control de refrescos y dulces, todo ello con el respaldo del Estado, pues éste ha mantenido por muchos años un subsidio a tales productos.

Como consecuencia del fenómeno mencionado, al revisar el comportamiento de este bien en cuanto a sus niveles de producción, consumo y exportación, encontramos que a partir de 1976 no existe un remanente que nos permita exportar más este producto. De la producción total, un gran porcentaje es absorbido por las empresas de la industria de alimentos, que a través de la publicidad para sus productos -principalmente refrescos-, han logrado que México sea uno de los principales consumidores de azúcar del mundo, 43.4 kilogramas per cápita en 1981.

(23) VARIOS autores, Gaceta Universitaria, octubre 11 de 1982, UNAM.

CUADRO No. 45
PRODUCCION, CONSUMO Y EXPORTACION DE AZUCAR
(1970-1976)

AÑOS	CONSUMO INTERNO	EXPORTACION	PRODUCCION
1970	1 840 768	592 536	2 207 984
1971	1 774 654	533 670	2 392 850
1972	1 909 975	579 512	2 359 428
1973	2 124 673	567 905	2 592 277
1974	2 173 353	479 887	2 649 182
1975	2 434 268	137 650	2 548 297
1976	2 510 361	--- ---	2 546 596

Como hemos visto, las empresas transnacionales han representado una carga económica muy elevada para México, y a su vez, son las responsables de la distorsión en el consumo y la producción de ciertos productos agrícolas que, a través de -- grandes campañas publicitarias, engañan al consumidor en cuanto a sus necesidades nutricionales y les hacen creer que la adquisición de sus productos les dan un elevado status social.

Además, un gran número de estudios confirman --aunque no todos de manera explícita-- que debido a las precarias percepciones de la población --sobre todo en el campo--, la dieta de los mexicanos se basa en un reducido grupo de alimentos (maíz, chile, azúcar,...) que no cubren las necesidades físicas de -- las familias.

Un mecanismo que consistiera en la selección de subsidios destinados sólo a las empresas que contribuyeran a la elaboración de productos alimenticios básicos, podría evitar que persistiera por parte del Estado el constante proceso de transferencia de recursos hacia las empresas transnacionales, que tienen como único objetivo incrementar sus tasas de utilidades.

También podemos sugerir como indispensable un proceso de reorientación de la producción de los cultivos agrícolas, así como una menor industrialización de los alimentos de primera necesidad; pues como hemos dicho, los productos agrícolas que podrían destinarse al mercado para el consumo directo de la población, son acaparados por las grandes empresas para que una vez industrializados, eleven su precio; de tal forma resultan inaccesibles para la mayoría de las familias, como es el caso de los vegetales enlatados, sopas, pescados,...

E) Deterioro del salario y posibles medidas para atenuar su caída.

Mientras las agrupaciones empresariales se han venido fortaleciendo con el tiempo, afinando su proyecto político y expandiendo su influencia, los trabajadores han visto mermar su ingreso año con año. En contraste con los precios, los reducidos incrementos en el salario otorgados por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM), han sido insuficientes para resarcir su poder adquisitivo, ya que el incremento en los precios inmediatamente erosiona los precarios aumentos.

De esta manera la crisis afecta en forma muy desigual a las diferentes capas de la población. Un ejemplo de ello fue la inflación que en 1982 llegó a 98.8%, de acuerdo con datos obtenidos por el Banco de México, esto es:

CUADRO No.46
INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
Diciembre 1981/Diciembre 1982

RUBRO	VARIACION DE POR CIENTO
INDICE GENERAL	98.8
Alimentos, bebidas y tabaco	89.8
Transporte	167.5
Ropa y Calzado	98.5
Salud	98.1
Vivienda	82.9
Muebles y enseres domésticos	95.7
Educación y esparcimiento	80.7
Otros servicios	98.1

FUENTE: Banco de México

Manifestándose los mayores aumentos en gasolina (166%), servicio telefónico (135%), transporte público (167.5%) y algunos alimentos como azúcar, pan dulce, pollo, refrescos embotellados, frijol, jitomate, pastas.

Por otro lado, según los datos del Instituto Nacional -- del Consumidor (INCO) y de la Secretaría de Comercio y Fomen-

to industrial (SECOFIN), se puede observar que de enero de 1982 a enero de 1983, los precios de los productos básicos controlados se incrementaron en más de un 150%. A su vez, las rentas de casa habitación aumentaron entre 100 y 200 por ciento, así como la autorización de nuevas tarifas del impuesto al valor agregado (IVA), que a partir del primero de enero de 1983 son del 6, 15 y 20 por ciento.

Anteriormente elaboramos un cuadro en el que se mostraba la distribución que un trabajador que percibía el salario mínimo (\$455.00) debía realizar en los primeros meses de 1983; evidentemente si el incremento en el salario otorgado por la CNSM en enero de este último año, con relación al anterior (1982) - fue del 25%, la situación para la clase obrera se torna cada vez más difícil, para demostrarlo basta comparar dicho aumento con el alza de los precios de los satisfactores de uso general.

La congelación de precios es uno de los principios adoptados por un gran número de países capitalistas en períodos críticos de inflación; permite establecer un paréntesis de inmovilidad simultánea en todos los eslabones de la cadena de los precios, de tal forma que ésta no se rompe, y además, da oportunidad a una revisión profunda de la estructura y al replanteamiento de las políticas de costos-precios. Es así como el control de precios puede ser objeto de ajustes periódicos que equilibren la producción y las tasas sectoriales de ganancias. Consecuentemente, las políticas salariales podrán ser congruentes y su impacto real en los costos no servirá de pretexto pa-

ra elevaciones excesivas en los precios, argumentos que en la actualidad son frecuentemente utilizados por los empresarios para no aumentar salarios.

Paradójicamente, en México es aceptada una escala móvil de precios y sin embargo, el trabajador es frenado y reprimido en el momento en que sugiere una escala móvil de salarios, aunque de acuerdo con la Ley Federal del Trabajo, todo trabajador debe percibir a cambio de su labor lo necesario (mínimo) para cubrir sus necesidades. Ya demostramos que el salario mínimo es insuficiente tan solo para satisfacer los requerimientos alimenticios. Si a esto aunamos que la inflación es superior a los incrementos salariales, sobran palabras para describir las condiciones a las que tiene que enfrentarse el trabajador, se trata pues, de la congelación o control de los salarios, frente a la liberación de precios.

"En nuestro país la propia dinámica del crecimiento desigual, la ausencia de mercados efectivos de competencia y otros factores, han hecho de la intervención estatal en materia de regulación de precios una necesidad para la supervivencia misma del sistema, aunque el sector privado no quiera reconocerlo. Para ello el Estado cuenta no sólo con atribuciones legales específicas, sino con múltiples medios de control directo, subsidios, estímulos fiscales, mecanismos de distribución y comercialización, controles a la importación y otros que en las últimas décadas han sido utilizados con mayor o menor énfasis y eficacia.

Hoy el problema de los precios ocupa la atención nacional con una intensidad inusitada, pero correlativa a la gravedad de la inflación y de la tensión social generada. El Estado va echando mano de sus vastos recursos y el propio presidente de la república ha convocado a trabajadores y empresarios a un pacto de solidaridad. ...ya ha puesto en marcha un programa específico de productos básicos y otro de apoyo al establecimiento de tiendas sindicales".

Entre las medidas adoptadas por los dirigentes de los sectores: empresarial, obrero y el Estado, se elaboró un documento que a nuestro juicio se muestra elocuente. En él sobresalen los siguientes elementos:

"...(Los tres sectores) actuarán con solidaridad y conjunción de esfuerzos para combatir la inflación y proteger el poder adquisitivo de las mayorías, las plantas productivas y el empleo". (24)

El Estado se compromete a otorgar estímulos: fiscales, tributarios, económicos, financieros y técnicos, para la producción, distribución, comercialización y consumo de los industriales y comerciantes que participarán en este esfuerzo solidario.

"Con el propósito de que la inflación impacte proporcionalmente menos a los productos básicos del programa que al -

(24) MUÑOZ, Ricardo del. "Establecen una comisión de abasto para mantener el poder adquisitivo del salario", Uno más Uno, miércoles 2 de febrero de 1983, pp.8.

resto de la economía, se establece una relación decreciente - del precio con los aumentos de salarios mínimo, la que se vigilará estrictamente en su proceso costo-precio-utilidad, y en su caso subsidio.

El sector productivo privado se compromete a generar la producción en cantidad y calidad suficientes, de acuerdo con las concertaciones logradas en cada programa; así también, a vender al precio convenido, a cumplir con las normas de calidad, a satisfacer los requerimientos de producción y oferta a través de nuevas inversiones, utilización de su capacidad ociosa y el aumento de la productividad.

El sector distributivo a adquirir y vender los productos del paquete básico, mantener los anaqueles con disponibilidad oportuna y suficiente, a modernizar su operación y mejorar su productividad y colaborar con las autoridades en la labor de seguimiento para comprobar el cumplimiento de los compromisos contraídos.

El sector social participará en el fortalecimiento e impulso de sus unidades de producción y comercialización; los trabajadores, en sus respectivas unidades productivas y distributivas del sector público, integrarán comités mixtos de productividad y podrán hacerlo de común acuerdo con las unidades correspondientes en el sector privado". (25)

(25) MURO, Ricardo del. Op. cit.

Si lo señalado en el documento anterior se llevara a cabo, la solución a gran parte de los problemas de la clase trabajadora sería factible. Sin embargo, la realidad es otra, - ya que no existe la infraestructura necesaria para lograr el abasto suficiente y oportuno del paquete básico de consumo, - por lo menos a corto plazo. Además, por muy solidario que pretenda ser el sector privado con la clase obrera, es posible asegurar que no sacrificarán sus niveles de ganancias aceptando el control de precios de un gran número de artículos de consumo generalizado, en pro del bienestar social.

En lo referente a la participación del Estado en el otorgamiento de estímulos, existe el peligro de destinar gran parte de sus recursos hacia empresas que, al final de cuentas, - no colaboren de manera sustancial en el logro de los objetivos perseguidos a través de dicha comisión de abasto.

Por lo que toca a la planta productiva y distributiva, - el problema esencial radica en la orientación de los recursos destinados a la producción en el campo, prioritariamente la de consumo básico. Esto implica a su vez, la planeación estricta del tipo y cantidad de cada uno de los bienes que deberían producirse en el agro para satisfacer los requerimientos alimenticios de la población en general, con el fin de evitar importaciones masivas, y deficiencias en la distribución. Es aquí donde resultaría imprescindible eliminar el agudo proceso de intermediación que se presenta dentro de la comercialización de este tipo de bienes.

Como vemos, aquí el sector empresarial y el Estado enmarcan la solución para incrementar la capacidad de compra de -- los trabajadores en una serie de buenos propósitos que como -- hemos afirmado, difícilmente podrán hacerse realidad. Pensamos de acuerdo con Márquez Ayala que: "Frenar la carrera alcista, preservar el poder adquisitivo del salario, evitar la caída de la demanda real, contrarrestar el deterioro del peso, -- controlar en este año (1983) la inflación a una tasa quizás -- no mayor al 20% y paliar, por la satisfacción, la efervescencia social para mayor fuerza política del Estado, bien pueden merecer los riesgos y las dificultades de una congelación de precios". (26)

Sin embargo, las políticas económicas adoptadas por el -- gobierno, presionado por la iniciativa privada, así como por la deficiente organización sindical, no muestran alternativas seguras en favor de la inmensa mayoría de los trabajadores.

"El movimiento sindical en México sigue siendo en ramas enteras de la producción y servicios, excesivamente débil; -- atomizado en miles de pequeños sindicatos gremiales y de empresa, dividido en muchas centrales, con una cultura política y práctica sindicales muy escasamente participativas, y con -- profundas desigualdades en su seno que hacen que los mejor organizados y los que trabajan en las ramas de punta, tengan -- una situación que a los ojos de millones de asalariados com-

(26) MARQUEZ, Ayala. "Congelamiento de precios", Uno más Uno, febrero de 1983.

pletamente desprotegidos resulta casi privilegiada". (27)

Situación que no podrá ser superada sólo con pronunciamientos como los realizados por la burocracia sindical a través de los sindicatos oficiales. Pues el gobierno ha implementado medidas que han afectado negativamente a la mayoría de la población -sobre todo la de escasos recursos- sin la menor respuesta en términos de acción de las organizaciones sindicales.

Consideramos que las posibilidades de lucha de los sindicatos no se han agotado, que su poder combativo persiste; sin embargo, desde el momento en que sus dirigentes no responden a las demandas reales de los trabajadores, el movimiento obrero se distorsiona y se convierten las demandas en simples declaraciones y exigencias que no salen del marco del discurso político oficial. Esto sucede como consecuencia inevitable de la inmadurez política y organizativa existente en el seno de la mayoría de las asociaciones sindicales.

"Por supuesto, lo que contará de manera definitiva en el futuro será la conducta de las grandes masas de trabajadores agrupados en sindicatos. La crisis va a liberar muchas fuerzas y esto será determinante para decidir el futuro de los -- sindicatos". (28)

(27) MONTES, Eduardo. "Y los sindicatos?", Uno más Uno, domingo 6 de febrero de 1983.

(28) Idem.

F) Efecto que tiene el comportamiento de las prestaciones en el ingreso de los trabajadores.

Sabemos que existe una brecha creciente entre los salarios negociados contractuales y el índice de precios, puesto que cuando llega a otorgarse un incremento salarial, ya los precios han subido en tal grado que éste resulta insuficiente para resarcir el poder adquisitivo de los trabajadores.

En el capítulo correspondiente al estudio de la tendencia del salario nominal y real, hemos visto cómo el acortamiento de los periodos de la revisión salarial, así como los aumentos de emergencia han modificado el ingreso de los trabajadores. Ahora trataremos de cuantificar de qué manera el pacto de nuevas prestaciones o aumentos en las mismas incide sobre la remuneración de los trabajadores.

En primer lugar, debemos señalar que la determinación de los elementos factibles de ser cuantificados, para conocer hasta qué punto las prestaciones son una parte importante en la remuneración de los obreros, resulta bastante pobre; pues en la mayoría de los casos se ignora el porcentaje de los trabajadores que están haciendo uso de las prestaciones a las cuales tienen derecho.

En segundo lugar, recordemos que, para tener derecho a ciertas prestaciones, los trabajadores deben pertenecer a alguna organización sindical, y como podemos observar al revisar el número de trabajadores registrados en un sindicato an

te las autoridades laborales, sólo tres millones de trabajadores constituyen la cifra perfectamente comprobable de la población sindicalizada en México (Cuadro No. 47).

Si consideramos que existen limitaciones legales para que el sindicalismo abarque toda actividad económica y que existe un importante núcleo poblacional que no representa, - en las condiciones actuales ningún elemento "activo" para el movimiento obrero organizado: la población marginal rural y urbana, y que adicionalmente existe un número desconocido de trabajadores no interesados en organizarse, no es posible -- creer que más allá de cuatro millones y medio de trabajadores formen parte del movimiento obrero organizado.

Esto es pese a las declaraciones de los líderes sindicales, quienes afirman que un alto porcentaje de la población económicamente activa de México está sindicalizada. Fidel Velázquez declaró el 20 de febrero de 1980, que "es falso como lo aseguran gremios independientes, que sólo el 30% de la -- fuerza de trabajo del país está sindicalizado... la verdad es que el 95% de los trabajadores del ramo industrial, 30% del medio rural y 20% del comercial están agrupados en sindicatos". (29)

El número máximo de trabajadores sindicalizados que se considera como más factible es de 3.5 millones. De ser esta cifra la real, en México estaría sindicalizada cerca de la -

(29) VELAZQUEZ, Fidel, Uno más Uno, 21 de febrero de 1980.

CUADRO No. 47

SINDICATOS REGISTRADOS EN LA DIRECCION GENERAL DE REGISTRO DE SOCIACIONES Y ORGANISMOS COOPERATIVOS (JURISDICCION FEDERAL, APARTADO "A"), EN EL TRIBUNAL FEDERAL DE CONCILIACION Y ARBITRAJE (JURISDICCION FEDERAL, APOO. "B") Y EN LAS JUNTAS LOCALES DE CONCILIACION Y ARBITRAJE (JURISDICCION LOCAL)*

Número de Sindicatos, Número de trabajadores y tamaño promedio de los sindicatos registrados por ámbito de jurisdicción.

Ámbito de Jurisdicción	Número de Sindicatos*		Número de Trabajadores		Tamaño promedio de los sindicatos**
	Absolutos	%	Absolutos	%	
Jurisdicción Federal Apartado "A"	2 469	15.50	1 090 731	34.70	441.8
Jurisdicción Federal Apartado "B"	69	0.40	836 347	26.70	12 121.0
Jurisdicción Local	13 374	84.10	1 212 735	38.60	90.7
Total	15 912	100.00	3 139 813	100.00	197.3

* Incluye la membresía imputada a partir de los datos de los registros.

** Se obtiene de dividir el número de trabajadores entre el número de sindicatos.

FUENTE: Elaborado en el Centro Nacional de Información y Estadística del Trabajo, (CENIET), con base en los Archivos de:

- Dirección General de registro de asociaciones de organismos cooperativos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, diciembre de 1978; con base en los informes de labores de la Dirección General de Conciliación de la ST y PS.
- Tribunal Federal de Conciliación y Arbitraje, octubre de 1979.
- Juntas locales de Conciliación y Arbitraje, julio de 1979.

quinta parte de la población económicamente activa de 14 años y más.

Si observamos esta situación, advertimos que es realmente una minoría de la población económicamente activa en nuestro país, la que se encuentra afiliada a un sindicato que le pueda ofrecer una contratación colectiva sujeta al mínimo legal.

Como se puede ver en el cuadro 48, salvo los acuerdos sobre pagos a maternidad y servicios de guardería, todos los trabajadores cubiertos por el contrato colectivo de trabajo están habilitados para poder llegar a disfrutar de las prestaciones enlistadas. Sin embargo, en un buen número de contratos los trabajadores deben cumplir con uno o más requisitos para tener derecho a ellas. Esto implica que el número de trabajadores cubiertos en cada prestación es variable y reducido.

La determinación de la frecuencia con que los trabajadores hacen uso de las prestaciones es casi imposible. Entre estas prestaciones están: escuelas, servicios del IMSS, fondos revolventes, actividades deportivas y culturales, uso de tienda sindical y/o cooperativas y alimentos.

Algunos de los requisitos que deben llenar los trabajadores para disfrutar de ciertas prestaciones son la condición de antigüedad, esto para tener derecho a la prima vacacional y otras compensaciones. La condición de sexo opera en presta

CUADRO No. 48

PRESTACIONES NEGOCIABLES EN CONTRATACION COLECTIVA SUJETAS A UN MINIMO LEGAL

Prestación	Cobertura de trabajadores		Uso de la prestación por trabajador		Factores que condicionan su otorgamiento				Factores que influyen en el monto de la prestación		
	General	Particular	Cierta	Contingente	Antigüedad	Sexo	Dependientes	Departamento	Ubicación	Salario	Antigüedad
Aguinaldo	X		X							X	X
Prima Vacac.	X		X							X	X
Reparto de utilidades	X		X		X					X	
Becas	X			X				X			
Escuelas	X			X				X	X		
Vivienda:	X										
-Incorporación INPROMAVIT			X								
Prima de antigüedad	X	X			X					X	X
Inc. al INSS:											
-Asistencia médica al trab. y sus dependís.	X			X							
-Serv. de hospitalización	X			X							
-Riesgos del trabajo:											
.Pagos por incapacidad temporal	X			X						X	
.Pensión por incapacidad permanente	X			X						X	

Prestación	Cobertura de trabajadores		Uso de la prestación por trabajador	Factores que condicionan su otorgamiento				Factores que influyen en el monto de la prestación			
	General	Particular	Cierta	Contingente	Antigüedad	Sexo	Dependientes	Departamento	Ubicación	Salario	Antigüedad
Pagos y pensiones por muerte profesional	X			X			X			X	
- Maternidad											
Asistencia médica	X			X							
Pagos		X		X	X	X	X			X	X
Pagos por enfermedad no profesional	X			X	X					X	X
- Pagos y pensiones por muerte no profesional	X			X	X			X		X	X
- Pagos por invalidez	X			X	X					X	X
- Pagos por vejez	X			X	X					X	X
- Ayuda para matrimonio	X			X	X		X			X	X
- Serv. de guardería		X		X		X	X				
- Pagos de cuotas obrero-patronales											
INSS	X		X							X	
Productos del trabajo	X		X							X	
- Pagos por tienda sindical o cooperativa de cons.	X			X							
- Pagos por caja de ahorros	X		X								
- Constitución de fondo revolvente	X			X							
- Retabulación de plazas	X	X	X				X				
- Seguro de vida	X		X								
- Deportes	X			X							
- Alimentos:											
Comedor	X		X	X							
Dispensas	X		X								
Pago de comidas	X	X	X	X				X	X		
- Transporte	X	X	X						X		

Prestación	Cobertura de trabajadores				Uso de la prestación por trabajador			Factores que condicionan su otorgamiento		Factores que influyen en el monto de la prestación	
	General	Particular	Cierta	Contingente	Antigüedad	Sexo	Dependientes	Departamento	Ubicación	Salario	Antigüedad
- Fomento de actividades culturales	X			X							
- Dotación de productos y/o servicios generados por la empresa	X		X								
- Dotación de ropa no laboral	X		X								
- Dotación de juguetes y carnavales navideñas		X	X				X				
- Premios por asistencia, eficiencia, etc.	X	X		X			X			X	
- Ayuda para pago de renta	X	X	X					X			
-Compensación por antigüedad	X		X			X				X	X
- Pagos por muerte de familiares	X			X		X					
-Útiles escolares	X		X				X				

FUENTE: Elaborado con base en la Ley Federal del Trabajo, la Ley del Seguro Social y en la revisión de contratos colectivos de trabajo depositados en la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje.

ciones como pagos de maternidad, servicios de guardería.

En las prestaciones orientadas a beneficiar a los dependientes o familiares del trabajador como escuelas y becas para los hijos, pensiones a los deudos por muerte, dotación de juguetes y útiles escolares, la condición para que un trabajador tenga derecho a ellas está restringida por la existencia de dependientes o familiares.

Para la retabulación de plazas, pagos de comidas, dotación de viviendas o ayuda en el pago de la renta, servicio de transporte y premios por elevar la productividad o la eficiencia del trabajo, son necesarias algunas condiciones como pertenecer a cierto departamento o sección de la empresa o la ubicación geográfica del centro del trabajo.

Cabe hacer notar que en cada una de las prestaciones y sobre todo en las no previstas por la ley, se pueden acordar distintos tipos de condiciones; lo cual provoca que de un -- contrato colectivo a otro sean diferentes las características de los trabajadores que tienen derecho a una prestación particular, consignada en el contrato colectivo.

El momento de la prestación a las que tiene derecho el trabajador es variable, según las características de cada -- uno de ellos, y depende del nivel del salario, la cuota diaria fijada en el tabulador que perciba cada trabajador; nos referimos a prestaciones tales como: aguinaldo, prima vacacional, reparto de utilidades, cuota de Infonavit, prima por an

antigüedad pagos por riesgos de trabajo, pagos y pensiones por incapacidad o muerte, pagos de cuotas obrero patronales y -- compensación por antigüedad; lo que implica que para un trabajador con bajo salario, las prestaciones correspondientes, también serán menores en proporción a dicha percepción.

A su vez, el monto de algunas prestaciones depende de factores tales como la situación financiera de la empresa, como el reparto de utilidades, de la salud del trabajador o de sus familiares, como en los servicios médicos y gastos de hospitalización; del número y edad de los dependientes, como -- los servicios de guardería, dotación de juguetes y útiles escolares; o simplemente del número de veces que la utilizan; maternidad, tienda sindical, cooperativas de consumo, almuerzos, fomento de actividades culturales, deportivas y transporte.

Finalmente el monto de la prestación dependerá de que se registre o no como prestación social, ya que en esta última situación no se computa como parte del salario.

Por lo señalado anteriormente, el cálculo en términos monetarios del costo, desde el punto de vista del patrón, o del beneficio, desde el punto de vista de los trabajadores, que implica un contrato colectivo, calculado para un período determinado, requiere de datos no consignados en los contratos colectivos mismos, tales como edad, sexo, antigüedad, estado civil, salario y categoría de plaza de cada uno de los

trabajadores; características de la unidad familiar de la que forman parte (número y edad de los miembros del núcleo familiar), condiciones de seguridad e higiene en el centro de trabajo (o en su defecto, incidencia de accidentes de trabajo). Estos datos, de tenerse, servirían de base para realizar análisis precisos.

Consideramos que la obtención de prestaciones por parte del trabajador, representa una medida que puede convertirse - en un mecanismo de protección de su poder adquisitivo, siempre y cuando (en los casos en que sea posible) dicha prestación se entregue en bienes materiales, como es el caso de alimentos, a través de una despensa, que se integre con un cierto número de artículos de consumo básico, los cuales, al variar su precio no afectarían la economía del trabajador, debido a que el empresario estaría obligado a entregarle un conjunto de productos y no determinada cantidad, siempre insuficiente, para adquirirlos.

En lo concerniente a prestaciones tales como ayuda para renta de casa, para transporte, para útiles escolares..., lo pertinente sería el control de los precios de dichos bienes y servicios, pues al percibir el obrero el monto correspondiente a tales prestaciones, se enfrenta al problema de que tal magnitud disminuye proporcionalmente al elevarse el precio de los bienes y servicios mencionados.

CONCLUSIONES

La crisis por la que atraviesa México en nuestros días tiene su origen en el modelo adoptado durante la fase del desarrollo estabilizador. Esta se refleja en las relaciones entre los distintos sectores de la economía y dentro de ellos, creando disparidades en lo referente a productividad, empleo, composición orgánica de capital, concentración de medios de producción; factores todos que condicionan la distribución del ingreso.

Si bien se presentó un cambio en la política distributiva del ingreso a favor de las capas medias (1968-1977), se puede observar que dicho proceso no benefició a los sectores de la población con menores recursos, sobre todo al 30% de las familias más pobres, cuya participación en el ingreso total muestra una tendencia a disminuir.

Por tanto es de sobra evidente que la brecha entre pobres y ricos se escinde incesante e irrefrenablemente, aun cuando las estadísticas manifiestan incipientes mejorías en la distribución del ingreso.

Las características sociodemográficas que actúan directamente en la inserción de los hogares en la actividad productiva son un elemento que agudiza cada vez más la concentración -

del ingreso, generando así un círculo vicioso de causa-efecto; ejemplo de ello es el nivel de instrucción, ya que la mayoría de la población más necesitada no dispone siquiera de la preparación mínima; por tanto, este fenómeno de injusticia social contribuye de manera decisiva a la persistencia del problema que nos ocupa.

Por su parte, el gasto de gran parte de la población aparece poco diversificado y apenas alcanza para cubrir las necesidades más elementales, con enormes deficiencias; mientras una minoría, la población privilegiada, realiza un gasto generalmente dispendioso.

Al comparar la estructura de los ingresos de México con su similar en otras naciones, todas estas diferencias se profundizan en mayor grado para nuestro país. Encontramos que independientemente de su nivel de desarrollo, en diversos países la distribución del ingreso no guarda una relación directa con éstos; el 20% de las familias más pobres en México tiene una participación en el ingreso total de 3.5%, proporción inferior a muchos otros países de similar y hasta inferior índice de desarrollo. En oposición a esto, un reducido grupo de familias (20%) se apropian de más del 50% de las percepciones totales; porción que también sobrepasa a la correspondiente en otras naciones.

De acuerdo con sus fuentes, el ingreso está formado por varios aspectos, entre los que destacan remuneraciones al trabajo, trabajos por cuenta propia y, rentas, intereses y divi-

dendos; es obvio que en la medida en que el estrato de ingreso aumenta, las percepciones por este último concepto también crecen.

Es evidente que la disparidad entre las percepciones de los distintos estratos y sobre todo entre el primero y el último son alarmantes, y no son otra cosa que un reflejo del deterioro constante de las condiciones de vida de la población mayoritaria, donde los estratos de menores ingresos han sido afectados en mayor medida, como consecuencia de las cada vez más agudas tendencias de concentración del ingreso y la propiedad.

Al observar el comportamiento de la economía en su conjunto, vemos que las distintas actividades en México se han desarrollado en forma desigual, desarticulando la estructura productiva que ha tendido a proveerse de medios de capital del exterior, para producir bienes de consumo duradero, en deterioro de los bienes salario y de los medios de producción; como resultado de un mercado formado principalmente por la demanda de las capas de altos y medianos ingresos, en perjuicio de un cuantioso sector de la población de bajos ingresos.

La acentuada desigualdad en el crecimiento sectorial de la economía mexicana es consecuencia del destino de la propia inversión; la que por mucho tiempo ha favorecido al sector industrial, en detrimento del sector agrícola. Esto se aprecia al observar la composición del Producto Interno Bruto, pues con ello se corrobora el olvido de que el problema del desa-

rollo económico exige una expansión equilibrada de los diversos sectores que la integran.

Lo anterior representa una situación muy grave, pues la concentración del ingreso está directamente relacionada con la concentración de la propiedad de la tierra y de los medios de producción. En donde a mayor concentración de la propiedad se obtiene un ingreso más concentrado, lo cual crea la posibilidad de acrecentar en mayor medida la propiedad y así sucesivamente, hasta generar un círculo vicioso.

Las empresas siguen creciendo, crecimiento que se destaca no por la vía de la ampliación de su capacidad productiva, sino por que buscan maximizar sus ganancias utilizando su poder especulativo, y mediante el mecanismo del incremento de los precios.

Además, al obtener la tasa de explotación para los distintos tipos de establecimientos, encontramos que en el sector industrial ésta presenta una tendencia al alza, en la medida que el tamaño del establecimiento es mayor; con excepción de las empresas familiares, que tienen la tasa de explotación más alta del sector. Tal afirmación se fundamenta en el principio de que el obrero empleado en las empresas con gran capital, requiere de un menor tiempo de trabajo necesario para obtener la parte que le corresponde como retribución o salario; lo anterior es consecuencia de la mayor tecnificación que caracteriza a este tipo de establecimientos, cuya composición orgánica de capital es muy elevada. Esto demues-

tra que la posesión de los medios de trabajo permite al empresario capitalista apropiarse de esa gran parte del trabajo -- del obrero, denominada trabajo excedente o plusvalía.

Ya hemos hablado sobre el comportamiento de la distribución del ingreso en México, sin embargo, nos parece de gran interés analizar la evolución que ha tenido el salario (mínimo) en la última década, ya que las remuneraciones al trabajo constituyen la fuente principal de las percepciones para gran parte de la sociedad.

Consideramos que el problema fundamental de la determinación del salario no es consecuencia de las diversas concepciones que sobre esta categoría puedan tener las diferentes instituciones, pues es posible demostrar que la expuesta por la Ley Federal del Trabajo coincide en sus rasgos fundamentales con la sostenida por la teoría marxista. Ambas establecen -- que el salario debe ser la remuneración suficiente para satisfacer las necesidades esenciales en el orden material, social y cultural.

Más bien lo que ocurre, es una contradicción entre lo que debería ser y lo que realmente es, pues en el proceso de determinación del salario, algunos elementos de suma importancia como el de la participación de los obreros, o bien las -- funciones que las comisiones regionales y la nacional desempeñan, están fallando. Cabe destacar que entre las actividades de las comisiones regionales se encuentran: investigar las variaciones en los precios, publicar y explicar cuál es su inci

dencia en el costo de la vida; para de esta forma establecer el presupuesto necesario para satisfacer "todas" las necesidades vitales de un trabajador y su familia.

Es claro que tales comisiones son manipuladas e inducidas por el Estado y los empresarios a presentar resultados -- que no concuerdan con la realidad. Si a ello añadimos que la información captada es inaccesible a los trabajadores, el único camino para demostrar que la magnitud establecida como salario es insuficiente, sólo puede ser la confrontación de los precios de los satisfactores (alimentos, casa habitación, vestido, transporte, diversiones,...) con el monto total de dicha retribución. Esta confrontación sienta las bases para -- afirmar con absoluta certeza, que no existe una correspondencia directa entre la retribución a la labor que descapeñan -- los trabajadores y sus necesidades personales y familiares.

Un hecho real es que en el mercado de trabajo el capitalista no compra la fuerza de trabajo mediante la realización de un contrato donde se especifique cuánto valor ha de producir el obrero para sí mismo y cuánto para el capitalista; sino que este último, al comprarla como mercancía que es, la convierte en algo de su propiedad y lucha por explotarla al máximo. Esto es, en muchas ocasiones el patrón además de eliminar del salario el elemento cultural o social, abate el elemento físico que corresponde a la cantidad necesaria para adquirir los artículos de primera necesidad absolutamente indispensables para vivir, con lo cual incrementa su fondo de -

acumulación.

La concentración y centralización de capitales es una necesidad del sistema de producción imperante, a la cual la economía mexicana no escapa.

Si lo que realmente perseguimos es el desarrollo económico de nuestro país, debemos entender dicha categoría como la superación de las condiciones de vida de los integrantes de la nación, evaluándolo no con simples promedios aritméticos - por cápita, sino a través del monto de satisfactores que adquiere cada individuo y en especial los trabajadores y su familia. Debemos lograr que el costo de dicho desarrollo no recaiga más en los sectores de menores recursos y que sus beneficios no se concentran solamente en un reducido grupo de la población.

Anteriormente señalamos que la acumulación capitalista en nuestro país se ha basado en la reducción y sostenimiento del salario real en niveles muy bajos, lo cual crea una situación alarmante para los trabajadores; circunstancia que se agrava si a esto se agrega el agudo proceso inflacionario que merma sus retribuciones.

En nuestra opinión, los incrementos constantes de precios, además de expresar la existencia de un proceso inflacionario en la economía, no son la causa sino el efecto de dicho fenómeno. Pensamos que la razón fundamental de la inflación radica en las contradicciones que en la sociedad capitalista,

y en particular en la de México, aparecen entre el proceso productivo y la satisfacción de necesidades reales de la población.

Consideramos que el problema no estriba en un exceso de demanda efectiva, por el contrario, en nuestro país evidentemente existe un gran número de personas que ni siquiera perciben el ingreso mínimo suficiente para satisfacer tan solo las necesidades esenciales de alimentación; es a estas personas a quienes el proceso inflacionario ha afectado en mayor proporción.

Si bien es cierto que de acuerdo con la teoría marxista, es indispensable un cambio social para lograr un pago justo a los trabajadores, consideramos que en el corto plazo podrían aplicarse ciertas medidas para mejorar el nivel de vida de la clase obrera. Nos referimos básicamente al control de precios, sobre todo de artículos de primera necesidad; a la intervención del Estado en la producción y distribución de bienes y servicios esenciales, de tal forma que se garantice su consumo mínimo por parte de los estratos de menores percepciones; la creación de mecanismos institucionales que orienten las inversiones hacia la elaboración de alimentos, vestido, casa habitación, ... en vez de artículos suntuarios y, sobre todo lo anterior, incrementar la participación de los trabajadores en las instancias de decisión para la determinación del salario, quienes a través de sus sindicatos y por medio de representantes que efectivamente respondan a sus demandas reales, podrán re

percutir verdaderamente en tal proceso. No son suficientes -- los pronunciamientos realizados por la burocracia sindical, si no que es absolutamente necesaria una respuesta en términos de acción, por parte de las organizaciones sindicales.

Después de haber logrado una objetiva y justa determinación del monto del salario, podría sugerirse la implantación de una escala móvil de salarios, cuya finalidad primordial sería mejorar, o por lo menos mantener, las condiciones de vida de la clase trabajadora.

Para demostrar la gran deficiencia de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos en su proceso de determinación del salario, nos hemos apoyado en distintos estudios realizados por COPLANAR y el Instituto Nacional de Nutrición.

Creemos que si bien el monto del salario debe ser suficiente para cubrir aspectos tales como alimentación, vivienda, vestido, ... el no contar con los recursos necesarios para alcanzar una buena alimentación representa un problema de magnitudes graves. Por esta razón, estamos de acuerdo en considerar como la canasta mínima irreductible, la que corresponde al menos al aspecto alimentario: como la lista de alimentos y cantidades necesarias de los mismos que cubran las necesidades básicas de alimentación de los grandes sectores de la población mayoritaria del país. Dicha canasta deberá contar con las siguientes características:

- a) Integrar la canasta con los alimentos y las cantidades recomendadas de cada uno de ellos, de acuerdo con las condicio-

de consumo y alimentarias de los posibles usuarios.

- b) Garantizar los mínimos nutricionales de la población, atendiendo su edad, sexo y estado fisiológico.
- c) Evitar el despilfarro de nutrimentos.
- d) Lograr que tanto la cantidad, variedad así como las combinaciones de los alimentos propuestos, constituyan no sólo la mejor opción de acuerdo con las costumbres de la población y la factibilidad de conseguirlos, sino que también resulte en una mejor cobertura nutricional, al menor precio posible.

Es importante resaltar que la canasta utilizada para determinar el salario deberá basarse en un estudio nutricional que garantice mayores niveles alimenticios para la población, y no constituirse con los artículos que tienen mayor demanda entre las clases de menores recursos.

En nuestro país, la alta concentración del ingreso y la propiedad son la causa principal de la pésima situación del trabajador, pues para la gran mayoría, el monto percibido por su trabajo resulta insuficiente para cubrir, ya no la totalidad de sus necesidades esenciales de subsistencia como ser humano, sino tan solo para cubrir el aspecto alimentario.

La concentración de recursos provoca que tanto la producción de alimentos como su distribución, se encuentre en manos de un reducido grupo de la población de mayores ingresos; son por tanto las capas mayoritarias las más afectadas con la disminución en el crecimiento del sector agropecuario, al difi--

cultárseles cada vez más su acceso al mercado de productos básicos. A su vez, dado el deterioro constante de su poder adquisitivo, los estratos de menores ingresos participan sistemáticamente menos en el gasto de alimentos.

La gran desigualdad en la distribución del ingreso en -- nuestro país, hace que el maíz y el frijol constituyan la parte más cuantiosa de la dieta de la mayoría de la población, lo que provoca una alimentación con profundas deficiencias nutricionales; pues dichos alimentos no son capaces, por sí solos, de aportar todos los nutrimentos que requiere el organismo humano para desarrollarse normalmente.

La baja participación de proteínas de origen animal en las dietas de los grupos sociales más desfavorecidos, define en parte la situación que a éstos les ha tocado dentro del desarrollo del país: pocas proteínas de origen animal, muchas calorías de origen vegetal. Para los que no tienen otra posibilidad adquisitiva que la que les permite el reparto de la riqueza cada vez menos justo, a pesar de ser los generadores de la misma.

Si bien, una gran parte de la población urbana muestra deficiencias nutricionales significativas en cuanto a la cobertura del mínimo recomendable, al compararla con la población rural resulta privilegiada, pues la gran mayoría de la población rural, además de obtener ingresos muy bajos, tiene hábitos de consumo perniciosos que le impiden procurarse los alimentos necesarios para obtener una buena nutrición.

Desde el momento en que la producción agrícola no se --
orienta primordialmente hacia la producción de alimentos re--
queridos por la mayoría de la población en México, ésta no --
puede estructurar una dieta adecuada. La subordinación del -
proceso agrícola al industrial tiene efectos nocivos para la
agricultura nacional. Los mayores créditos oficiales y priva-
dos se destinan a la producción orientada a la industria, ra-
zón por la cual los agricultores se ven atraídos poderosamen-
te a dedicar sus tierras hacia otros cultivos, relegando a un
segundo plano aquellos productos agrícolas que son de consumo
básico y para los cuales no se dispone de las mismas facilita-
des financieras como las otorgadas a la producción para la in-
dustria.

Por tanto, la solución al problema alimentario no radica
en presentar solamente un cuadro con las posibles combinacio-
nes de alimentos; en la circunstancia actual de México el pro-
blema es más complejo, y consiste en la reducida oferta de ar-
tículos con mayor valor alimenticio, así como el alto costo
de los de mayor consumo, lo cual impide estructurar una dieta
variada con las combinaciones sugeridas.

Además, es indispensable lograr una absoluta independen-
cia del exterior, así como de las empresas transnacionales, -
en lo que se refiere a la producción y distribución de bienes
de primera necesidad, por lo que es urgente corregir la anar-
quía, tanto en la producción de alimentos como en la desvia-
ción de las materias primas, que con frecuencia se utilizan -

para producir artículos que, a pesar de su bajo o nulo valor alimenticio, son preferidos por una población encadenada al consumo y estimulada constantemente por la publicidad.

A lo largo de la última década, los trabajadores han visto mermar su ingreso año con año. En contraste con los precios, los reducidos incrementos otorgados en los salarios, -- han sido insuficientes para resarcir su poder adquisitivo, ya que el aumento en los precios inmediatamente erosiona los precarios aumentos en los salarios.

La congelación de precios en nuestro país, daría oportunidad a una revisión profunda de la estructura productiva y al replanteamiento de las políticas de costos-precios; convirtiéndose en objeto de ajustes periódicos que equilibraran la producción y las tasas sectoriales de ganancias. Consecuentemente las políticas salariales serían congruentes, para que su impacto real en los costos no sirviera de pretexto, como en la actualidad, para elevaciones excesivas en los precios. Esta medida contribuiría a elevar el nivel de vida de la población; sin embargo en el ámbito capitalista donde nos encontramos inmersos, puesto que el móvil principal es la obtención de ganancia, esto es muy difícil de implantar. Al contrario se acepta una escala móvil de precios, con lo cual los únicos beneficiados son los inversionistas privados que incrementan los precios libremente, mientras los salarios permanecen controlados.

Frecuentemente se habla del deterioro del poder adqui--

sitivo del salario, sin pensar que el problema de fondo que debe plantearse es el de la determinación del salario. Ya hemos visto que éste debería establecerse en atención a las necesidades mínimas de un trabajador y su familia. Como no sucede así, las instituciones encargadas de fijar el salario -- constantemente violan una de las principales leyes de los trabajadores. Si el salario se definiera correctamente, no habría la posibilidad de que su poder adquisitivo descendiera de manera incontrolada, en perjuicio de los trabajadores. Es decir, si el salario equivaliera al monto que corresponde a los bienes indispensables para satisfacer las necesidades tanto físicas como sociales del trabajador, cualquier variación en los precios de los satisfactores debería reflejarse automáticamente en las precepciones.

Es así como una canasta de bienes que incluya no sólo -- los productos de consumo alimenticio, sino todos los aspectos indispensables, se constituye en un instrumento de justicia social; en la medida que, por un lado, propicia un conjunto de factores para elevar el nivel alimenticio de las mayorías con menores recursos de nuestro país, y por el otro, sirve como mecanismo de distribución del ingreso.

Contar con mecanismos de producción y distribución de -- los alimentos propuestos en la canasta de bienes de consumo en cantidad, calidad y precios justos no es por sí sola la solución al problema alimentario en nuestro país; es necesario además, que los consumidores identifiquen la satisfacción de

sus necesidades con los productos que ahí se incluyen, pues un gran sector de la sociedad, sobre todo el de escasos recursos, ha distorsionado sus hábitos de consumo debido al enorme despliegue de la actividad comercial.

Es indispensable reorientar los hábitos de consumo de la población, para reincorporar a la dieta diaria los productos que se recomiendan en la canasta básica. Pensamos que esto puede lograrse con la ayuda de una campaña permanente de educación informal que el propio Estado debería dirigir, ya que cuenta con los medios de difusión oficiales, o con el espacio reglamentario en las emisiones de la radio y la televisión comerciales, y a través del sistema educativo nacional.

Es obvio, que en el proceso de determinación del salario, no es tarea fácil tratar de imponer una canasta de bienes que satisfaga las necesidades de los trabajadores, sobre todo si evaluamos el poder organizativo de la clase trabajadora, ya que podemos constatar que éste es muy bajo, pues los trabajadores sindicalizados apenas representan una quinta parte de la población económicamente activa del país, los cuales a su vez, se encuentran agrupados en un gran número de pequeños sindicatos aislados entre sí con muy poca fuerza para exigir que sus derechos sean respetados.

Por lo tanto, es tan sólo una reducida minoría de trabajadores la que puede acceder a una contratación legal.

Es así, como la obtención de prestaciones que puedan

proteger en cierto modo el poder adquisitivo de los trabajadores, se reduce a un grupo minoritario, pues son muy pocos los que pueden obtenerlas; aún así, el monto de las prestaciones es variable, dependiendo de factores como: antigüedad, nivel de salario y situación financiera de la empresa; lo -- que hace que los trabajadores con menores ingresos sean, a su vez, los más desprotegidos.

Además, un tipo de prestación que se les debería entregar a los trabajadores, sobre todo a los de menores ingresos, consiste en una despesa que se integre con un cierto número de artículos básicos, los cuales al variar su precio en el mercado, no afectarían la economía del trabajador.

La lucha por la independencia y la democratización de las organizaciones de la clase obrera debe ser la tarea prioritaria pues en la actualidad, los sindicatos de defensores de los trabajadores, se han convertido en estructuras de dominación. En la medida en que los trabajadores se organicen obtendrán mayor fuerza para exigir lo que por derecho les corresponde.

BIBLIOGRAFIA

1. ALVAREZ, Alejandro. "El movimiento obrero ante la crisis económica", Cuadernos políticos #16, Ed. Era, México 1978.
2. ANGELES, Luis. "Crisis y coyuntura de la economía mexicana", Ed. El Caballito, México 1979.
3. ANGELES, Luis y Suárez Alejandro. "Las variables de la estabilización, la estrategia y su incidencia en el período 70-76" Tesis, Facultad de Economía, UNAM, México 1977.
4. ARRIBA, Ma. de la Luz y otros. "Inflación y salarios en el régimen de LEA". Investigación Económica #3, Nueva Época, México 1977.
5. ARROYO, Raimundo y Santacruz Iris. "Las diferencias salariales en América Latina en la década de los 70". Investigación económica #153, México 1980.
6. ARROYO, Gonzalo. "La crisis alimentaria en la fase actual del capitalismo". Investigación Económica #156, México 1981.
7. ARROYO, Gonzalo. "Firmas transnacionales agroindustriales, reforma agraria y desarrollo rural". Investigación económica #147, México 1979.
8. AYALA, José. "La crisis económica: evolución y perspectivas", México Hoy. Ed. Siglo XXI Editores, México 1979.
9. BANCO DE MEXICO, S.A., "Producto Interno Bruto y Gasto". Serie Información Económica, Cuaderno 1970-1979, México 1980.
10. BARKIN, David y Esteve G. "Inflación y democracia en el caso de México" Ed. Siglo XXI, Editores, México 1978.
11. BLANCO, José. "Génesis y desarrollo de la crisis en México, 1962-1979". Investigación Económica #150, México 1979.
12. BORTZ, Jeffrey. "El Salario Obrero en el Distrito Federal 1939-1975". Investigación Económica #4, Nueva Época, México 1977.

13. COPLAMAR. "Necesidades esenciales en México, 1 Alimentación". Ed. Siglo XXI, Editores, México 1982.
14. CORDERA C., Rolando. "Estado y economía", Apuntes para un marco de referencia. Mimeo., México 1979.
15. CORDERA C., Rolando. "México: Industrialización Subordinada", T.A.S.E. mayo 1971, No. 4, Vol. 1, México 1971.
16. CORDERA C., Rolando. "Estado y desarrollo en el capitalismo tardío y subordinado. Síntesis de un caso pionero: México 1920-1970". Fondo de Investigaciones Económicas. - Escuela Nacional de Economía, UNAM, No. 153, México 1972.
17. CORDERA C., Rolando y Ruiz Durán Clemente. "Esquema de periodización del desarrollo capitalista en México. Notas", Investigación Económica #153, México 1980.
18. DABAT, Alejandro. "Evolución de los salarios de la clase obrera mexicana", Problemas del Desarrollo #22, México 1970.
19. DIEZ-CANEDO, R. J. y Vera P. Gabriel. "Distribución del Ingreso en México, 1977", Banco de México, S.A., México 1981.
20. ESCOBEDO, Gilberto. "Origen y perspectivas de la inflación mexicana", Comercio Exterior Vol. 24, No. 6, México 1974.
21. GALINDO, Magdalena. "El Movimiento Obrero en el Sexenio Echeverrista", Investigación Económica No. 4, Nueva Época, México 1977.
22. GAMBLE, Andrew y Walton. "El capitalismo en crisis, la inflación y el Estado", Siglo XXI, México 1977.
23. GILLY, Adolfo. "Reflexiones sobre la curva de salarios en México", Coyacán #2, Ed. El Caballito, México 1977.
24. GUERRERO, Jesús. "Los salarios en el área metropolitana de la Cd. de México". Tesis, Facultad de Economía, UNAM, México 1980.

25. GUZMAN FERRER, M. L. "Alimentación y política económica", El Economista Mexicano, No. 5, México 1978.
26. HERNANDEZ LAOS, E. y Cordera J. "Patrones de Distribución del Ingreso en México", Acumulación de Capital y Distribución y Empleo, Memorias del 3er. Congreso de Economistas, México, 1970.
27. HERNANDEZ LAOS, E. "Estructura de la Distribución del Ingreso en México". Comercio Exterior, Vol. 29, No.5, México 1979.
28. HERRERA R., Mario y Woldenberg José. "Estado y lucha política en el México Actual", Ed. El Caballito, México 1979.
29. KALIFA S., Assad. "La distribución del ingreso en México; una consideración al problema redistributivo". Tesis, CIDE, México 1977.
30. LEAL, Juan Felipe y Woldenberg José. "El sindicalismo mexicano, aspectos organizativos", Cuadernos Políticos No. 7, México 1976.
31. LUSTING, Nora. "Distribución del Ingreso y Crecimiento en México. Un análisis de las ideas estructuralistas". El Colegio de México, México 1981.
32. MARX, Carlos. "El Capital", Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México 1976.
33. MARX, Carlos y Engels Federico. "Salario, precio y ganancia", Obras Escogidas, Tomo II, Ed. Progreso, Moscú 1973.
34. MENSHIKOV, S. M. "Las crisis cíclicas y la inflación en los países capitalistas, y perspectivas de la economía de los Estados en desarrollo", Investigación Económica No. 156, México 1981.
35. MESTRIES, Francis. "El SAM: ¿Una alternativa real?", Teoría y política No. 3, México 1981.

36. NOCTEZUMA, Pedro y Navarro Bernardo. "Clase obrera, ejército industrial de reserva y movimientos sociales urbanos de las clases dominadas en México: 1970-1976", Teoría y política No. 2, México 1980.
37. MUJICA VELEZ, Rubén. "Crisis y crecimiento acelerado. Notas sobre el caso de México", Investigación Económica No. 158, México 1981.
38. MUJICA VELEZ, Rubén. "Alimentos o insumos, la crítica coyuntura", Comercio Exterior No. 11, México 1978.
39. MAFINEA. "La Economía Mexicana en Cifras 1981", México 1982.
40. OSORCO, Víctor. "Las reformas a la ley del trabajo en México", Teoría y política No. 2, México 1980.
41. ORTIZ MENA, Antonio. "Desarrollo Estabilizador". El Mercado de Valores No. 44, Año 29, Nacional Financiera, México 1969.
42. OSORIO URBINA, Jaime. "Superexplotación y clase obrera: el caso mexicano", Cuadernos políticos No. 6, Ed. ERA, México 1975.
43. PASCOE, Ricardo y Bortz Jeffrey. "Salario obrero y acumulación de capital", Coyoacán No. 2, Ed. El Caballito, México, 1977.
44. PUNTO CRITICO. "Problemas y perspectivas del movimiento obrero 1970-1980". Coyuntura nacional, Materiales de discusión, México 1980.
45. RIVERA R., Miguel y Gómez S. Pedro. "México: acumulación y crisis en la década de los setenta", Teoría y política No.2, México 1980.
46. SPP. "X Censo Industrial 1976", Resumen General. México 1979.
47. SPP. "Información Económica y Social Básica", Vol. 1, No. 4, México, 1978.

48. SPP. "La distribución del ingreso en México; Encuesta sobre ingresos y gastos de las familias 1960, 1974, 1977", México 1981.
49. SPP. "La Distribución del Ingreso y del Gasto Familiar en México", México 1979.
50. SPP. "System of National Accounts", Vol. 1, General Summary, SPP, Coordinación General de los Servicios de Estadística, Geografía e Informática, México 1981.
51. SERRANO, Pablo. "Algunas implicaciones del crédito del FMI a México", Investigación Económica No. 4, México 1977.
52. SINGER, Paul. "Economía Política del Trabajo. Elementos para un análisis histórico estructural del empleo y la fuerza de trabajo en el desarrollo capitalista". Ed. Siglo XXI, México 1980.
53. TALLER DE COYUNTURA. "¿La crisis quedó atrás? 1979". Facultad de Economía, División de Estudios de Postgrado, UNAM, México 1980.
54. TELLO, Carlos. "La Política Económica en México (1970-1976)". Ed. Siglo XXI, México 1977.
55. TREJO DELARRE, Raúl. "El movimiento obrero: situación y perspectivas", México Hoy, Siglo XXI Editores, México 1979.
56. TREJO REYES, Raúl. "Desempleo y subocupación en México", Comercio Exterior Vol. 29, Mayo, México 1972.
57. VUSKOVIC B., Pedro. "Distribución del Ingreso y opciones de desarrollo", Lecturas No. 6, FCE, México 1974.
58. ZAZUETA, César y Geluda S. "Población, planta industrial y sindicatos (Relaciones entre sindicalismo y mercado de trabajo en México. Serie Estudios 7, CENIET, México, 1981.
59. ZAZUETA, César y Vega J. L., "Comportamiento de la negociación de salarios contractuales". Serie Estudios 12, CENIET, México 1981.