

85  
2y



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**SALARIOS E INFLACION, 1950 - 1986**  
**(Un modelo econométrico)**

**TESIS PROFESIONAL**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN ECONOMÍA  
P R E S E N T A :  
RAUL MARQUEZ ROMERO**

**México, D. F.**

**1987**



## **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 está 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.

## CONTENIDO

Prefacio.....	5
Introducción.....	9
Índice de abreviaturas de variables.....	11

### Capítulo uno

#### ALGUNOS ENFOQUES TEÓRICOS GENERALES SOBRE SALARIOS E INFLACIÓN

1. El enfoque de los clásicos.....	13
2. La escuela neoclásica o marginalista.....	14
3. La visión keynesiana.....	18
4. El modelo monetarista.....	25
5. El enfoque sociológico o de las escuelas estructuralistas.....	32
6. La visión marxista.....	37
7. La opinión de Kalecki.....	43
8. La postura de Labini.....	49
9. La cuestión de la inflación según la teoría de la demanda y la teoría de los costos.....	53
10. La relación salarios-inflación.....	55

**Capítulo dos**  
**EL MARCO TEÓRICO PARA LA ECONOMÍA MEXICANA**

1. Determinantes del salario.....	70
a. El salario mínimo legal como factor determinante de la evolución salarial.....	71
b. El salario mínimo legal como instrumento de política económica.....	75
c. Elementos que intervienen en la fijación del salario mínimo.....	81
d. Las relaciones del salario mínimo con algunas variables.....	82
e. Consideraciones finales.....	85
2. Una explicación de la inflación en México.....	86
3. Interrelaciones entre salarios e inflación.....	97

**Capítulo tres**  
**ESPECIFICACIÓN DEL MODELO**

1. Las variables del modelo.....	110
2. Planteamiento del modelo.....	116
3. Aspectos metodológicos.....	118
a. La medición de las variables.....	118
b. El periodo.....	119
c. Uso y construcción de las series.....	119
d. Los métodos de estimación.....	123

Capítulo cuatro  
LA VERIFICACIÓN EMPÍRICA

1. El comportamiento estadístico de las variables.....	125
2. Las regresiones.....	139
a. Regresiones simples entre IPM y SMR e INPC y SMR...	142
b. Regresiones múltiples donde se incluyen IPM y SMR, 1950-1986.....	145
c. Regresiones múltiples donde se incluyen INPC y SMR, 1970-1986.....	147
d. Regresiones múltiples en que se considera un modelo de ecuaciones simultáneas, IPM y SMR, 1950-1986.....	150
3. Resultados de las regresiones.....	153
a. Resultados de las regresiones simples entre IPM y SMR e INPC y SMR.....	154
b. Resultados de las regresiones múltiples donde se incluyen IPM y SMR, 1950-1986.....	156
c. Resultados de las regresiones múltiples entre INPC y SMR, 1970-1986.....	157
d. Resultados de las regresiones múltiples en que se considera un modelo de ecuaciones simultáneas, IPM y SMR, 1950-1986.....	159
e. Resultados globales.....	160

<b>Conclusiones.....</b>	<b>167</b>
<b>Apéndice.....</b>	<b>172</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>186</b>

## PREFACIO

En varias ocasiones escuché una afirmación que llamó enormemente mi atención: "para qué pedir aumento de salario si inmediatamente van a elevarse los precios". De forma intuitiva y en un nivel puramente aproximativo, sabía que tal aseveración carecía de fundamento, que implicaba muchas relaciones, y que la gente se estaba dejando llevar por las apariencias. Empecé a fijarme en todos los comentarios que tuvieran concernencia y me percaté de que mucha gente —que no sabe de paradigmas económicos y de diferentes estratos sociales— está convencida de que la relación entre las variables salarios e inflación opera, para la economía mexicana, con un efecto automático: el aumento en los salarios ocasiona que se acelere la inflación.

Al acercarme a los textos encontré que la relatividad entre salarios e inflación, tanto en las concepciones teóricas generales, como en la particular para nuestra economía, es, per se, un tema controvertido. El debate al respecto no es nuevo: tenemos conocimiento de la discusión que, referente al tema, sostuvieron Marx y Weston el siglo pasado; no obstante, el tema guarda vigencia y es de gran actualidad. Ello se debe a dos causas: 1) que la relación de dichas variables, al implicar la participa-

ción de los distintos agentes económicos en el ingreso, hace que la discusión rebase el campo puramente económico e invada los límites del terreno ideológico, y 2) que las agudas crisis que se padecen actualmente, al tener como una de sus manifestaciones principales el proceso inflacionario acelerado, hacen insoslayable el análisis de la reciprocidad entre los salarios y la inflación, dados los mecanismos que para controlar a ésta se han implantado en nuestro país.

El hilo conductor de la controversia es la cuestión de si los aumentos en los salarios ocasionan que se eleven los precios o no. En cuanto a esto, se pueden ubicar dos grupos de opinión: uno opina que sí, el otro lo contrario, y no sólo eso, sino que los incrementos en los precios ocasionan o bien el deterioro del salario o el que se negocie con mayor frecuencia su elevación.

En el caso de la economía mexicana esa dualidad está representada, por un lado, por un sector de la doctrina que opina que los aumentos salariales no ocasionan inflación y, por otro, por el tipo de política económica implantada, que manifiesta una clara tendencia a conseguir el control de la inflación utilizando, entre otros mecanismos, los topes salariales.

Lo anterior motivó una serie de reflexiones por mi parte: ¿realmente opera así en nuestra economía la relación entre salarios e inflación?, ¿es verídico que el aumento de los primeros acelere a la segunda?, ¿es al revés la correspondencia?, ¿cuál de las cuestiones es verificable para el caso de la economía mexicana?



Por todo ello y con la intención de dar respuesta a las preguntas anteriores, fue como nació la idea de trabajar como tema de tesis la relatividad entre salarios e inflación. Tienen ustedes entre sus manos un volumen que, dedicado a ese tema, pretende ser una contribución modesta a la clarificación de tal relación.

Ahora bien, la consecución final de un trabajo como éste nunca puede ser producto de una sola persona; evidentemente es mucha la gente que, de alguna manera, interviene en su materia lización. Por ello, es imprescindible otorgarle nuestro recono cimiento a todos aquellos que, de una u otra forma, contribuye ron a su logro final. Permitaseme, en este espacio, dedicar unas líneas a tal fin.

Quiero agradecer a mis padres la fe, la confianza y el entusiasmo que siempre demostraron hacia mis estudios. A mi fa milia todo el tiempo que me ha regalado con la finalidad de que yo culmine un ciclo escolar que empezó hace muchos años.

Muy especialmente a mi director de tesis, maestro Luis Miguel Galindo Paliza, por su amabilidad y paciencia en la con ducción de este trabajo. Asimismo, al maestro Salvador de Lara por su constante estímulo y por haberme brindado la oportunidad de iniciarme a su lado en la docencia de una materia como la econometría —lo cual me permitió conocer de más cerca las téc nicas econométricas— que, posteriormente, fue fundamental en la elaboración de esta investigación.

Al licenciado Jorge Madrazo por su generosa comprensión y estímulo, y al señor Eugenio Hurtado por el apoyo que me brindó.

Finalmente, quiero agradecer a un gran grupo de personas que a estas alturas hemos olvidado, que son parte insoslayable de este trabajo y sin las cuales no sería posible. Mi gratitud para todos mis profesores, que desde primer año de primaria hasta el último semestre de la licenciatura me han regalado con su conocimiento y dedicación; desde aquel profesor que me enseñó a leer, hasta aquél que me aleccionó en teoría económica; desde el que me instruyó en álgebra de secundaria hasta los que me hicieron conocer la economía política o la econometría. Para todos ellos mi reconocimiento y respeto porque nos dan lo más valioso que existe: su tiempo.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como objetivo principal clarificar, en la medida de lo posible, la relación entre las variables salarios e inflación para el periodo de 1950-1986. Debemos manifestar que no se pretende encontrar los determinantes de la inflación hasta sus últimas consecuencias, tampoco los de los salarios; se intenta únicamente relacionar ambas variables con el fin de descubrir, en todo caso, si es verdad que los aumentos en los salarios provocan mayores niveles de inflación.

La hipótesis que sustentamos en este estudio es la de que, para el contexto y lapso específico delimitados para este análisis de la economía mexicana, los aumentos en los salarios no son la razón —menos la causal— de que el proceso inflacionario se acelere. Antes bien, que la inflación, por la forma galopante que ha adquirido, es la explicación de que los salarios se deterioren de manera impresionante y de que los trabajadores revisen sus peticiones en forma más continua.

Cabe aclarar, también, que se trató de no ubicar o enmarcar el análisis en un tipo de corriente o escuela específicas. La idea fue, siempre, el rescatar las explicaciones y demostraciones que respecto del tema para la economía mexicana ya existen, para ubicar nuestras variables en el contexto determinado por nosotros.

Asimismo, para conseguir las demostraciones prácticas necesarias en este examen, se planteó un modelo econométrico; de tal forma, el trabajo contiene una parte que puede decirse teórica (capítulos uno y dos) y otra que puede llamarse práctica (capítulos tres y cuatro).

En el capítulo uno se asientan, en forma general, las opiniones que respecto de la relación entre salarios e inflación tienen algunos teóricos o escuelas relevantes de la doctrina económica, tales como la neoclásica, keynesiana, monetarista o como la de Labini, Kalecki, Marx, etcétera.

En el capítulo dos se detalla una descripción acerca de la determinación de los salarios y se da una explicación de la inflación, para nuestra economía, para de ahí desprender la situación teórico-práctica respecto de la relatividad entre nuestras variables para el caso mexicano.

En el capítulo tres se plantea el modelo econométrico y se tocan aspectos metodológicos.

En el capítulo cuatro se describe el comportamiento estadístico de las variables, y se anotan todas las regresiones efectuadas, así como la totalidad de los resultados prácticos emanados del ejercicio econométrico.

Finalmente, se incluye un apéndice en el que se insertan los cuadros con toda la información estadística utilizada, así como las gráficas necesarias para la ilustración de las relaciones entre las diferentes variables incluidas en el análisis.

## ÍNDICE DE ABREVIATURAS DE VARIABLES\*

G	Ganancia
GU	Grado de utilización de la capacidad
INPC	Indice nacional de precios al consumidor
INPCR	Indice nacional de precios al consumidor rezagado en un periodo
IP	Indice de precios
IPM	Indice de precios al mayoreo en la ciudad de México
IPME	Indice de precios al mayoreo en la ciudad de México estimado
IPMR	Indice de precios al mayoreo en la ciudad de México rezagado en un periodo
IPR	Indice de precios rezagado en un periodo
PL	Productividad del trabajo
SMN	Salario mínimo nominal
SMR	Salario mínimo real
SMRE	Salario mínimo real estimado
SMRR	Salario mínimo real rezagado en un periodo
TC	Tipo de cambio

\* Este indice de variables es de gran utilidad cuando se lean los capítulos tres y cuatro.

## Capítulo uno

### ALGUNOS ENFOQUES TEÓRICOS GENERALES SOBRE SALARIOS E INFLACIÓN

En este capítulo se describirá, a grandes rasgos, lo que algunas corrientes teóricas, o determinados autores, opinan respecto de la relación entre las variables que nos interesan: salarios e inflación. No se pretenderá un análisis extenso, ni exhaustivo; se intentará, más bien, uno representativo y condensado; ello nos permitirá ubicar las discrepancias teóricas respecto de la relación entre las variables que son objeto de nuestro estudio. Asimismo, debe quedar claro que no se desea explicar con todo detalle la totalidad de cada modelo; se piensa, únicamente, reseñar sus argumentos centrales, para de ellos desprender la ubicación exacta de nuestras variables, el papel que juegan y la relación que guardan en cada modelo.

A riesgo de ser demasiado esquemáticos, presentaremos las opiniones de los clásicos, la escuela neoclásica o marginalista, Keynes, monetaristas, el enfoque sociológico o de las escuelas estructuralistas, Marx, Kalecki y Labini. Vale la pena observar que el análisis está encaminado a rescatar la posición de nuestras dos variables en la concepción de cada uno de ellos, así

como a tratar de poner en claro si es que están a favor o en contra del argumento que dice que los aumentos en los salarios aceleran el proceso inflacionario. (1)

A continuación se esbozarán tales concepciones, después de lo cual se agregarán dos apuntes: uno respecto de la cuestión de si la inflación es provocada por cuestiones de demanda o de costas, y otro que resumirá lo expuesto y rescatará las ideas más importantes de las diferentes posturas teóricas respecto de nuestro debate.

#### 1. El enfoque de los clásicos (2)

Para Smith, Ricardo y Maltus, los fenómenos monetarios no inciden en la esfera real. La política monetaria de ellos consistía en no aplicar ninguna política monetaria. De allí que consideraran al dinero como neutral en cuanto a su impacto real sobre la economía; es decir, como a un simple lubricante que es útil para el buen funcionamiento de la misma. Cualquier problema de moneda se corregía mediante el mecanismo automático del sistema. La inflación, entonces, es un fenómeno puramente monetario. (3)

Respecto de la relación entre salarios e inflación, encontramos que para Smith —dada su creencia de que la productividad era la mayor riqueza de las naciones—, fijada la capacidad productiva del trabajo, el aumento en los salarios se traslada totalmente a los precios. (4) Para Ricardo, por el contrario, el aumento en los salarios no determina la elevación en los precios,

sino una disminución en las ganancias. Según él, los salarios tienen que incrementarse en la medida en que se eleve la productividad, de tal modo que se mantenga el pleno empleo y, con ello, la subsistencia del modo capitalista, que de otra forma estaría condenado a la depresión. (5) Todo esto concuerda con su consideración de que el salario está fijado exógenamente. (6)

Como puede observarse, encontramos que las opiniones son contrarias respecto de la relación entre los salarios y la inflación: Ricardo decía que el aumento salarial no eleva los precios; Smith opinaba lo contrario.

## 2. La escuela neoclásica o marginalista (7)

Los principales supuestos del modelo de esta corriente son los siguientes:

a) Los sujetos económicos no tienen influencia en el mercado; éste se regula por el libre accionar de la oferta y la demanda. El equilibrio de éstos se plasma en el equilibrio del sistema.

b) El sistema económico tiende al equilibrio y a la plena ocupación.

c) Los sujetos económicos buscan su máxima satisfacción.

ch) La oferta monetaria no tiene nada que ver con la esfera real de la producción. El dinero sólo se ve como un medio para efectuar transacciones monetarias; por lo tanto, la autoridad monetaria puede fijar el monto del circulante y, en consecuencia,



el tipo de interés se fija sin tomar en cuenta las condiciones de la producción.

Se puede decir que los tres elementos centrales de esta corriente son la teoría de la productividad marginal, la ley de los rendimientos decrecientes y la concepción de que el sistema es autorregulable permanentemente y que está siempre en equilibrio.

Dados los anteriores argumentos, el salario está determinado en el mercado (oferta y demanda de trabajo). El trabajador tratará de maximizar su utilidad, por lo que en la medida en que aumente el salario dedicará menos horas al ocio y viceversa. El empresario maximizará sus ganancias en el punto en el que la productividad marginal se iguale al salario. Si aumenta el salario disminuye el empleo y viceversa. Un supuesto importante, entonces, es que existe flexibilidad al alza y a la baja en los precios, incluido el salario. Mediante este mecanismo se aseguran el equilibrio y el pleno empleo. (Este supuesto, como sabemos, es una de las limitantes fuertes del modelo.) El desempleo es, según esta teoría, involuntario y transitorio; la competencia que se da entre los trabajadores y entre éstos y los capitalistas, es el mecanismo para que el desempleo deje de existir, pues compatibiliza la demanda de los trabajadores con la de los capitalistas. Dado esto, hay un punto de equilibrio en el que se da el pleno empleo. En ese punto, a un determinado nivel de salario real, habrá personas que no quieran trabajar (desempleo voluntario), lo cual se deberá a decisiones puramente individuales, no a deficiencias en el mecanismo de ajuste del sistema, pues en

ese punto la productividad marginal del trabajo es igual al salario, con lo cual todos maximizan su beneficio. De esa forma, "el sueldo real...no depende del dinero, sino solamente de los parámetros 'reales' de la economía, derivados de las preferencias de los consumidores y de la tecnología". (8) De la misma forma, la distribución del ingreso es determinada por la productividad marginal, que equivale a decir que está condicionada por cuestiones técnicas.

De acuerdo con lo anterior una reducción en los salarios nominales (también válido si son reales) estimula la demanda, debido a que bajan los precios; también aumentan la producción y la ocupación. Más en detalle, aunque baje la demanda de un sector (el que ve reducido su salario), los demás la incrementan.

Respecto del comportamiento en los precios, podemos decir que la escuela neoclásica está basada en la teoría cuantitativa. Los tres elementos importantes de esta teoría son los siguientes: 1) se interpreta como una teoría de demanda de dinero con el fin de efectuar transacciones; 2) la cantidad de oferta monetaria está determinada exógenamente, y 3) el mecanismo de ajuste entre demanda y oferta de dinero se da a través del nivel general de precios. (9) Esta teoría fue formulada por Fisher y ampliamente interpretada por Marshall. Para plantearla en su forma más elemental, se debe partir de la ecuación de cambios siguiente:

$$MV = PT$$

donde M = cantidad de dinero existente

V = velocidad de circulación

P = nivel general de precios

T = número de transacciones

en donde, además, se considera que V y T son constantes; a P como la variable dependiente y a M como la independiente, por lo que puede obtenerse la siguiente relación:

$$P = MV/T$$

De ella se desprende que el nivel de precios guarda una relación directa con la oferta monetaria. De esta manera los aumentos en la cantidad de dinero se reflejan en la elevación del nivel general de precios. Por tal razón consideran que la inflación se da por un exceso en la emisión de dinero, lo que ocasiona que la demanda sea mayor que la cantidad de producto que se da en la esfera real. (10)

De las anteriores consideraciones se desprende que la manera para controlar la inflación es regulando la emisión monetaria, por lo cual están en contra de la intervención estatal y a favor de la disciplina monetaria. (11)

Respecto del debate que nos interesa, podemos decir que la posición de la escuela neoclásica quedaría clasificada dentro de las corrientes que consideran que el incremento en los salarios tiene que reflejarse en el aumento de los precios. (12) Esto se observa claramente si consideramos una situación en la que la productividad marginal sea igual a los salarios; dada tal, un intento por elevar el salario más allá de esa igualdad se reflejaría en los precios debido a que, por un lado, eleva los costos y,

por el otro, aumenta la demanda o eleva el circulante independientemente de lo que ocurre en la esfera real. De cualquier forma, queda cabida a que se incrementen los salarios siempre y cuando la productividad se eleve en la misma proporción, de tal forma que la igualdad no se altere.

### 3. La visión keynesiana (13)

Puede decirse que hasta la década de los veinte predominó la corriente neoclásica con su teoría del equilibrio general que, a su vez, garantizaba la plena ocupación. Con la gran depresión de 1929-1934 se empezó a cuestionar tal concepción, pues los sistemas padecían gran desocupación (debida a los problemas de comercio, a la reestructuración de la economía internacional por el cambio de hegemonía, a las consecuencias de la posguerra, etcétera). Ante tal situación apareció y adquirió gran predominio la argumentación de Keynes, que sostenía que el sistema es irregular y que hay mecanismos de choque que lo tienen siempre en estado de desequilibrio; asimismo dice que el sistema puede padecer desocupación.

En forma breve, la línea central del modelo keynesiano es la siguiente: la tasa de interés (que es la conexión entre las esferas real y monetaria), que es producto de la relación entre oferta y demanda de dinero (la oferta se considera exógena y la demanda es producto de tres motivos: transacción, precaución y especulación), junto con la eficiencia marginal del capital y las

expectativas, determinan la inversión; ésta, a través del multiplicador, crea su propio ahorro. Es la inversión (junto con el consumo) la que, al condicionar la demanda efectiva, fija el nivel de producto; éste delimita el nivel de empleo (y con ello la demanda de trabajo). Con el producto y la demanda de trabajo se encuentra el salario real (en la curva de demanda de trabajo está implícita la teoría de la productividad marginal). Una vez explicado el salario real, junto con el salario monetario, se llega al nivel general de precios.

De lo anterior puede desprenderse que para Keynes una variable importante es la inversión; el ritmo de acumulación de los empresarios determina la senda del progreso; incluso medianamente esta variable puede evadirse el proceso inflacionario. (14)

Extendiendo el modelo keynesiano con la introducción de sus supuestos para una economía abierta, (15) se observa que los estímulos monetarios elevan el ingreso y no los precios, pero al mismo tiempo se eleva el déficit en cuenta corriente; esto porque el índice de precios interno es una función de los precios externos, de donde el déficit en cuenta corriente y el ingreso real, son funciones del saldo monetario real. Una devaluación reduciría el déficit externo y aumentaría la actividad económica, con lo que con el simple manejo de la oferta monetaria y de la tasa de cambio, se aseguraría el equilibrio de la economía, aunque sería necesario que los precios y los salarios no se ajustaran rápidamente al precio de los bienes exportables con el fin de estimular la exportación. En cuanto a los salarios, revisando

la especificación del modelo, se puede observar que son una función de la tasa de cambio de los precios internacionales.

Keynes, con su modelo, hace una crítica a la teoría cuantitativa y, con ello, a los planteamientos de la escuela neoclásica. El aspecto central de tal crítica es su consideración de que —a diferencia de aquella corriente, que considera que existe flexibilidad al alza y a la baja de los precios y salarios— los precios y salarios no son flexibles a la baja. (16)

Respecto de la rigidez a la baja de los salarios —se refiere particularmente a los salarios monetarios—, dice que ello se da, entre otras razones, porque: hay poca probabilidad de bajar uniformemente el salario en todos los sectores, el más afectado será el que se comporte en forma débil para negociar su salario; es de justicia la propia rigidez para todos los agentes productivos; existen sindicatos que pelean por un determinado nivel salarial y que en caso de que ello no se lograra tendrían en sus manos el hacer un sinnúmero de paros y huelgas.

En cuanto a los efectos de una baja en los salarios nominales, Keynes opina que ello no aumentaría la ocupación a menos que repercutiera en la propensión marginal a consumir, en la eficiencia marginal del capital (aumento de inversión) o en la tasa de interés. Dicha baja representaría, en el largo plazo, una reducción en el nivel general de precios en la misma proporción (se conservaría el desempleo involuntario), sin que se pudiera modificar el nivel de actividad económica en forma sustancial. En todo caso sí se daría una redistribución del ingreso entre los diferentes sectores, con lo cual la propensión marginal al consu

mo tendería a la baja y las expectativas de los empresarios se verían disminuidas, por lo que se deprimiría su inversión y, con ello, se decrementaría la actividad económica. Por eso la política de salarios flexibles —porque una baja del salario nominal no eleva el producto— no es garantía de la plena ocupación.

Lo que los trabajadores no pueden contrarrestar es la baja en los salarios reales, que se da mediante la elevación en el nivel general de precios. Sin embargo, rechaza que los trabajadores en un estado de desempleo involuntario entren en competencia para hacer bajar aún más el salario real, desechando, en cierta forma, el comportamiento racional de los trabajadores. Una baja en el nivel general de precios restituiría el poder del salario real y disminuiría el empleo, por lo que la economía en lugar de llegar al pleno empleo, recobraría la situación de desequilibrio.

El nivel de ocupación está en función de la demanda efectiva. Si el aumento en ésta se da hacia sectores con alta ocupación se acrecentarán los salarios, con ello la propensión marginal a consumir y así sucesivamente hasta elevar el nivel de actividad. Si es a sectores de baja ocupación el efecto será al contrario. Una deflación de la demanda efectiva (por debajo de ocupación plena) hará bajar la ocupación y los precios; un aumento de la misma sólo afectará los precios. Esto se debe a que la mano de obra puede negarse a trabajar por un salario real menor a la desutilidad marginal del trabajo.

La rigidez en el nivel general de precios implica que las variaciones en la oferta monetaria sí acarrearán cambios en la velocidad de circulación del dinero, en la renta real y el empleo,

pero no en los precios. (17) Expresado de otra forma, todo cambio en la oferta monetaria afecta a las variables reales no a los precios. La rigidez en éstos implica la rigidez en la tasa de interés, ya que ésta también es un precio: el del dinero.

Según Keynes, los precios dependen de la tasa de remuneración de los factores productivos que entran en el costo marginal y en la escala de producción; o sea, están supeditados al nivel de ocupación. Si la remuneración cambia, el nivel de precios estará sujeto a los salarios y a la ocupación. El efecto de la cantidad de dinero sobre los precios se considera a través del efecto que ejerce sobre los salarios y la ocupación.

Respecto de la consideración neoclásica de que los precios, dado el pleno empleo, aumentan con el incremento en la moneda y de que permanecen constantes cuando hay desocupación, Keynes dice que los precios ascenderán aunque haya desocupación. Esto se debe a que la demanda efectiva no cambia en proporción exacta con la cantidad de dinero; a los rendimientos decrecientes; al aumento en los salarios que se da antes de la ocupación plena; y a que la remuneración de los factores no cambia en la misma proporción, dado que tienen cierto grado de rigidez. En relación con lo anterior, puede decirse que se dará un estado de inflación cuando la demanda efectiva ya no aumente la producción y sólo eleve los costos.

Respecto de la relación entre los salarios y los precios puede notarse que la postura keynesiana —no obstante su creencia de que es una buena medida el incrementar los salarios monetarios, dado que elevan el nivel de actividad— se enmarca dentro de los



que opinan que el incremento en los salarios incide en el aumento de los precios. "...Keynes retomó la tesis de Smith, según la cual el aumento de los salarios se traduce en un aumento proporcional de los precios." (18) Esto puede derivarse de su modelo si se observa que el nivel general de precios está determinado por los salarios real y monetario. Además, esta argumentación es una crítica al modelo neoclásico, pues mientras según éste se tenía que reducir los salarios para elevar el nivel de actividad económica y, con ello, salir de la crisis, para Keynes la reducción del salario decrementaba el nivel de actividad económica. Tal reducción lo único que había logrado era la baja de los precios, sin incidir notablemente en el producto y la ocupación.

Dadas las anteriores concepciones, la escuela neoclásica proponía la no intervención del gobierno en la actividad económica, señalando que su papel debía limitarse a regular adecuadamente la emisión de oferta monetaria. En cambio, Keynes proponía un Estado activo que interviniera, mediante políticas fiscales y económicas, con el fin de mantener la actividad económica. (19)

El éxito de que gozó la política keynesiana se debió a que la economía mundial tenía, en el momento del nacimiento de la teoría, un exceso de capacidad disponible, lo cual se presentaba como condición propicia para su buena aplicación y resultados. Posteriormente esta situación se revertiría pues en las décadas siguientes, después que se agotó dicha capacidad, la teoría ya no respondería a los nuevos problemas, con lo que daría paso al predominio de la corriente monetarista (que se estudia en el siguiente apartado).

Una explicación adicional al enfoque keynesiano la da Phillips. Este autor realizó estudios para los periodos 1861-1913, 1913-1948 y 1948-1957. Observó que en el primero, dado un movimiento sindical débil, se daba una estrecha relación entre la variación porcentual de los salarios y la fuerza de trabajo desempleada. En los otros dos ocurrió casi lo mismo. Además, notó que los salarios crecen más rápido, dado un desempleo de 5%, en las fases de auge, que en las de recesión. Concluye que el nivel de salarios monetarios se estabiliza teniendo incrementos de 2% y 3%, y dado un nivel de desempleo de 5%, aparte de que la productividad debe crecer al mismo ritmo de los salarios. De lo anterior, desprendió que entre las variaciones de los salarios monetarios y el grado de desempleo existe una relación negativa, y que alrededor del pleno empleo hay una relación estable entre inflación y producto. De ello se deduce que hay diferentes combinaciones entre nivel de empleo e inflación, pudiéndose ver cuál es el costo social de la inflación en cuanto a desempleo. Del anterior análisis se deduce que pueden darse dos situaciones: 1) mantener bajo el desempleo a costa de una inflación excesiva; 2) tener una inflación moderada con desempleo alto. El problema de mantener el empleo sorteando altos niveles de inflación no necesariamente tiene que ocurrir, siempre y cuando los aumentos en la productividad sean mayores que en el empleo, pues cuando ello ocurre el costo marginal del trabajo nulificará el aumento en el costo de los salarios. (20)

Expresado su razonamiento de otra forma, este autor nos indica que existen relaciones positivas entre el precio, el in-

greso y la oferta monetaria, de tal forma que es posible elevar el ingreso a través de estímulos monetarios, aunque con ello se eleva el nivel de precios.

Posteriormente se desarrolló lo que se conoce como síntesis neoclásica. (21) Esta intentó enmarcar el modelo keynesiano en los moldes walrasianos, pues consideraba sistemas económicos en los que había precios y salarios totalmente rígidos y mercados en desequilibrio. Daban gran relevancia al supuesto de rigidez a la baja en los precios y salarios.

De cualquier forma, la síntesis neoclásica —dados los supuestos de la escuela neoclásica y los keynesianos—, así como el aporte de Phillips, quedarían enmarcados dentro del grupo de los que consideran que los aumentos en el salario sí se trasladan a los precios.

#### 4. El modelo monetarista (22)

A partir de los setenta encontramos que las economías enfrentan una serie de nuevas condiciones, que podemos resumir en las siguientes: la enorme productividad, fruto de la tercera revolución industrial, se fue deteriorando paulatinamente; se da una pérdida del progreso tecnológico debido a la mayor competencia entre países capitalistas, lo cual trae consigo la disminución de la hegemonía de los Estados Unidos (a ello contribuye también la influencia de la "guerra fría"); un supuesto aumento del poder de negociación de países no desarrollados que modificó

los términos del intercambio; dado lo anterior inmediato, se observa un mayor poder negociador de la clase obrera, que logra mejorar los salarios reales, haciendo que esta variable deje de depender del nivel de ocupación y que incluso llegue a superar el ritmo de crecimiento de la productividad (haciendo que bajen las ganancias). Estos factores se manifestaron en forma de estancamiento e inflación y se plasmaron en una crisis internacional. Esta situación puso en tela de juicio la validez del modelo keynesiano, debido a que enfrentó condiciones para las que no fue creado. Ante esa coyuntura comienza su ascenso la corriente monetarista o de los "nuevos clásicos" en la explicación de los fenómenos económicos e inicia lo que se conoce como la contrarrevolución monetarista. Así como el keynesianismo fue una crítica al modelo neoclásico, el monetarismo se constituyó en un ataque hacia la argumentación de Keynes.

Esta corriente dejó de lado muchos postulados de la teoría económica reciente; entre los de mayor importancia "...cuestionó la hipótesis básica de rigidez en los precios y salarios. Al eliminar esta hipótesis surgió el llamado 'enfoque monetario de la balanza de pagos' según el cual tanto el producto como el déficit en cuenta corriente y los precios son funciones exclusivas de la cantidad de dinero existente en la economía". (23) Los monetaristas retomaron la teoría cuantitativa para reformularla y adaptarla a las nuevas condiciones; por tal motivo, no se trató de un retorno acrítico a la vieja teoría.

Los supuestos de la nueva teoría cuantitativa (24) se pueden resumir en los siguientes: 1) la oferta monetaria se conside

ra exógena; 2) la relación entre la cantidad de dinero y el ingreso nominal es estable (ello implica que la velocidad de circulación del dinero es estable o, lo que es lo mismo, que el costo de oportunidad por retener saldos monetarios es constante); (25)

3) una elevación de la oferta monetaria aumentará el nivel de ingreso, aunque ello implique el incremento en los precios; 4) en el sistema existen fallas de información —debido a que ésta se transmite de forma imperfecta— que ocasionan los desequilibrios; 5) los agentes económicos son racionales y, por lo tanto, tienen expectativas.

En relación con el supuesto dos, esta corriente afirma que el gobierno no puede prever los choques entre oferta y demanda, razón por la cual no puede evitar que la oferta monetaria oscile. Por tanto, opinan, al igual que la escuela neoclásica, que no debe intervenir y "limitarse a hacer crecer moderadamente la masa monetaria...[y que] ese ritmo de crecimiento de la oferta monetaria sea lo suficientemente uniforme para evitar las 'sorpresas' monetarias que desestabilizarían la actividad económica". (26)

Respecto del tercer supuesto, puede decirse que si los agentes prevén o intuyen el cambio en la oferta monetaria, lo único que ocurrirá es que se elevará el nivel general de precios. Sólo que dichos cambios no sean anticipados, entonces tendrán un efecto sobre el nivel de ingreso. La prestidigitación de los agentes sobre el comportamiento de las variables económicas es una de las reformulaciones de la nueva teoría cuantitativa; su base se encuentra en lo que se enuncia como supuesto cinco, referente a la racionalidad de los agentes, que los hace tener expectativas sobre

las variaciones en la oferta monetaria. No obstante ese replanteamiento, puede decirse que el modelo funciona de la misma manera que el neoclásico cuando las acciones del gobierno son anticipadas (dado que es el que fija la oferta monetaria). (27)

El supuesto cinco en sí (de las expectativas), es una crítica a los planteamientos de Phillips, pues implica que una situación como la que él describe, requiere que los agentes estén siendo engañados o carezcan de información en forma permanente. Por ello, la situación de cambio entre desempleo e inflación no se puede mantener; menos aún si se hace alusión al supuesto de la racionalidad fuerte (los agentes están al día en los cambios económicos) introducido en el modelo monetarista. (28)

Por mencionar la visión del modelo para una economía abierta, puede decirse que, respecto del control de las principales variables, existen tres tipos de opciones de conducta: 1) Como una variable relevante es el déficit en cuenta corriente, éste puede mantenerse estable manipulando la tasa de cambio (ésta debe seguir los movimientos en la oferta monetaria). Ello implica que los precios aumentan con los incrementos en la oferta monetaria. Por lo cual la inflación es un fenómeno monetario y el "dinero es neutral en cuanto a su impacto real. La tasa de cambio permite así 'aislar' la economía y hacerla funcionar como si estuviera cerrada". (29) 2) Para mantener constantes el déficit en cuenta corriente y el tipo de cambio, debe aumentarse la oferta monetaria al ritmo de la inflación externa, de ese modo la inflación doméstica será igual a la del exterior. 3) Si se deja que el déficit en cuenta corriente se eleve, la estructura de precios rela

tivos entre el interior y el exterior se deformará, debido a que la inflación interna sobrepasará a la externa; ello acarreará que aumente la producción de consumo interno y que se retraiga la de bienes de exportación. Ante esa situación el dinero deja de ser neutral y la inflación del país pasa a depender de la inflación externa, de la oferta monetaria y del tipo de cambio. (30)

Puede decirse que la teoría, aunque reformulada, no deja de evidenciar su posición netamente neoclásica, pues sus resultados son, prácticamente, iguales. Es por ello que esta teoría sugiere la liberación del sistema y constriñe la actuación del Estado al simple hecho de regular la emisión de moneda de forma adecuada y a ser el que castigue al movimiento obrero y revierta las conquistas que la nueva situación económica le había dado.

Tratando de ubicar a la variable salarios dentro de este amplio contexto teórico, podemos decir que los resultados no distan mucho de los obtenidos para la escuela neoclásica, por lo que no resulta difícil desprender las conclusiones que de ello se derivan: el salario monetario debe bajar como una medida para incrementar las variables reales (nivel de actividad económica). Una forma de reducir el salario es bajando el empleo, por eso podemos encontrar justificantes para los bajos niveles de ocupación: dicen que un alto nivel de desempleo no necesariamente implica estancamiento, pues puede haber economías que sean muy dinámicas y ofrezcan oportunidades cambiantes y presenten elevado desempleo; en cambio, otras más estáticas pueden presentar bajo desempleo y poco progreso. (31) Sobre lo mismo, Friedman opina que existe una tasa natural de desempleo (esto también es

una crítica a Phillips), y que no hay intercambio estable entre desempleo e inflación; que dado un cierto desempleo, ésta puede agravarse o disminuir a costa de una menor o mayor inflación, respectivamente; asegura, entonces, que existe un mecanismo mediante el cual ante aumentos inflacionarios el empleo bajaría, pero una vez anticipado dicho movimiento se ajustarían las previsiones de tal forma que el empleo volvería a aumentar. Según esto, un proceso inflacionario anticipado no desequilibraría el empleo, sólo lo haría un proceso imprevisto. Igualmente afirma —para sellar la crítica a Phillips— que ha venido ocurriendo que a pesar de los altos niveles de inflación se observa elevado desempleo (estanflación). (32)

En cuanto a la inflación, la argumentación tampoco dista mucho de lo que opina la escuela neoclásica. Para los monetaristas —como para aquéllos— "la inflación siempre y en todas partes es un fenómeno monetario". (33) Consideran que aumentos en la oferta monetaria por encima de los aumentos en el nivel de producción, acarrearán que se eleven los precios; otra forma de expresarlo es: que los incrementos en la demanda agregada mayores a la oferta agregada, junto con incrementos de la oferta monetaria por encima de la demanda, elevan los precios. (34) Asimismo, dicen que la inflación es independiente de los precios relativos. (Establecen que la diferencia entre el nivel general de precios y cada precio individual es una variable aleatoria, dicha variable es homoscedástica y no autocorrelacionada.) (35)

Explican, también, la inflación interna a partir del teorema de la paridad del poder adquisitivo. (36) Según este teorema,



el tipo de cambio es producto de la relación entre el nivel de precios interno y el externo. El tipo de cambio se toma como variable dependiente y los precios como exógenos. Aquél debe moverse según los precios para lograr un efecto de compensación. Entonces, el tipo de cambio no tiene influencia sobre los precios y como los precios externos e internos están adaptándose constantemente, la causa básica de la inflación es el exceso de moneda, por lo que la política que recomiendan es: controlar y reducir la "tasa de crecimiento de la oferta monetaria al nivel adecuado a una determinada tasa de crecimiento del producto real". (37)

Por lo anterior se entiende por qué aconsejan que se mantenga la paridad y la convertibilidad, pues según ellos el tipo de cambio no afecta la inflación interna. Asimismo proponen que se unifique la moneda doméstica con alguna moneda fuerte y estable de otro país (preferentemente desarrollado), con lo cual habría que eliminar el banco central (éste es causante de la inflación pues es una máquina de emitir moneda). Igualmente, arguyen que la inflación debe ser libre, evitando el reprimirla (de igual forma que la tasa de interés no debe ser reprimida).

Dado el contexto teórico de esta corriente, es obvio que podemos ubicarlos en el grupo de los que sostienen que los aumentos en los salarios sí son motivo de que se acelere la inflación. En este caso, los aumentos salariales no sólo ocasionan, son la "causal" de que haya o se acelere la inflación. Por eso, han pugnado porque se reprima el movimiento obrero como medida de política económica, pues consideran que el sistema debe ser libre y disciplinado, y sin las intransigencias antieconómicas de

los sindicatos, que con los aumentos en sus salarios ocasionan que se retraiga el nivel de actividad económica. Incluso están en contra del pleno empleo —dándole la razón a los empresarios que están en contra de él—, pues dicen que destruye la disciplina del mercado y hace que los obreros se salgan de control y se vuelvan cada vez más exigentes en cuanto a sus peticiones. De igual forma y por lo mismo, piden que se reduzca la seguridad social y el seguro de desempleo.

##### 5. El enfoque sociológico o de las escuelas estructuralistas

Hay quien considera que las diferentes escuelas estructuralistas están contenidas dentro del paradigma sociológico, mientras que hay otros que creen lo inverso, que el enfoque sociológico (sobre todo el de la escuela francesa) se puede ubicar dentro de la corriente estructuralista. Como las diferencias entre unos y otros son poco sustanciales y como tienen un punto común: el de poner énfasis en la distribución del producto, las consideraremos conjuntamente para explicar su opinión.

En cuanto al enfoque sociológico en sí, (38) establece como explicación de la inflación la lucha de los distintos agentes económicos por mejorar su participación en el ingreso. Para ellos, cuando las peticiones de dichos agentes rebasan la productividad de la economía, es cuando se provoca el proceso inflacionario.

Dentro de este enfoque hay diversos grupos: 1) el que asocia la inflación con el exceso de demandas salariales impuesto por los sindicatos; 2) los que relacionan la inflación con demandas salariales excesivas por sectores poco productivos; 3) la escuela latinoamericana, que justifica un proceso inflacionario persistente debido a la existencia de un sector agrícola deficiente; 4) los nekeynesianos, que argumentan que la inflación es el mecanismo para reducir el salario real con el fin de mantener el nivel de ganancias que requiere el capital para su crecimiento; 5) los neomarxistas, que opinan que las presiones inflacionarias se deben a un gasto público excesivo por parte del Estado con el fin de asegurar la acumulación capitalista; 6) el modelo estructuralista escandinavo —muy parecido a la escuela latinoamericana—, que opina que la inflación se debe a la incompatibilidad entre peticiones y productividad, sólo que esta incompatibilidad se da entre el sector de bienes exportables y el de no exportables.

Considerando una economía cerrada, para este enfoque un alza de peticiones no acompañada de aumentos en la productividad acarrearía que el empleo bajara. Si el ajuste no puede hacerse con las oscilaciones del empleo, entonces habrá discrepancias entre precios reales y esperados; ello desencadenará un proceso inflacionario explosivo.

Si se considera el caso en que se mantenga la productividad constante, el conflicto entre peticiones y aquélla, dará como resultado que el producto se reduzca. Ello puede evitarse si se inyecta dinero a la economía, con lo que la oferta monetaria se

vuelve endógena, el dinero sigue a los precios y no al revés, que es lo opuesto de lo que plantean los monetaristas.

Si lo que se considera es una economía abierta, tenemos que la variable relevante, que tiene un impacto real sobre la economía, es el saldo monetario real; el gobierno puede mantener a la economía en un determinado nivel de producción en la medida que aumente ese saldo, pero el costo que ello implica es elevar el déficit en cuenta corriente, con lo que el sector externo se convierte en una válvula de ajuste que compatibiliza las peticiones sociales y la productividad, esto es, una elevación de la deuda externa hace viable un exceso de peticiones. Para que el gobierno mantuviera el equilibrio externo, tendría que reducir el saldo monetario real, lo cual implicaría una gran depresión para la economía. Si lo que el gobierno quiere es mantener estable el índice de precios relativos, ello le implicaría elevar los precios internos. Una devaluación sería, a su vez, necesaria para lograr lo anterior; al mismo tiempo se tendría que elevar la oferta monetaria para mantener estable el producto y el déficit externo.

Las teorías estructuralistas, propiamente dichas, le dan mayor importancia a la variabilidad en los precios relativos y a los desequilibrios sectoriales en la explicación de la inflación. Esta corriente "no niega que una reducción en la demanda agregada, si es lo suficientemente severa, reducirá la tasa de inflación, aunque quizá pudiera ser menos costoso en términos de pérdida de producto controlar precios y realizar ajustes racionales de acuerdo con criterios sociales". (39)

Las teorías estructuralistas tienen su origen en la ineficacia de la política económica basada en las teorías de demanda y costos para contener la inflación. Entre las más representativas tenemos: (40)

a) Una variante de la CEPAL que considera la desproporcionalidad de los recursos, indica que la inflación obliga al ahorro forzoso de la comunidad, concentrando el ingreso en la industria de bienes de capital con el fin de que se expanda para emplear al trabajo desocupado.

b) La teoría del crecimiento económico. En esta teoría, que es defendida por Raúl Prebisch de la CEPAL, se argumenta que los controles fiscales o monetarios de la inflación, frenan los cambios estructurales que dan lugar a un crecimiento sostenido. Que el producto y el empleo globales varían en la misma dirección que los precios (hasta cierto punto), por lo que un control prematuro afectaría las tasas de crecimiento del producto y el empleo. Según ello, el aumento en la oferta monetaria puede acarrear dos tipos de aumento en los precios: 1) el que se ve acompañado de un aumento proporcional del producto real, y 2) el que se ve acompañado de un aumento menos que proporcional del producto real. El primer aumento es bueno; el segundo indeseable.

c) La teoría de la distribución de la renta, difundida por la escuela sociológica francesa (que ya se trató cuando se asentó lo del enfoque sociológico), atribuye la inflación a la lucha por el dinero-renta, entablada por las diferentes clases sociales. Las percepciones de los agentes son una función de los precios. Al aumentar éstos lo hace también el derecho de renta. Si los pre

cios aumentan por encima del punto en que se equilibran establemente con la renta, el derecho de renta aumentaría por encima de ese nivel de precios. Un nivel de precios superior en 10% al de equilibrio, genera derechos de renta en un 15% superiores a la renta; si se conceden se produce un movimiento en espiral de los precios. Una vez sobrepasado el punto de equilibrio, resulta difícil retornar a la estabilidad —aun aumentando la renta real—, si no es negándose a reconocer los derechos de renta de una o ambas clases con renta variable (trabajadores y empresarios); cuestión ardua y que puede suscitar graves perturbaciones sociales.

A pesar de la importancia que este enfoque conjunto sociológico-estructuralista le da a la lucha entre los agentes económicos, no deja de notarse que la mayor parte de las subcorrientes opina que el alza en las peticiones salariales, sobre todo si es de sectores improductivos, generará que se acelere la inflación; mientras que los menos, los neokeynesianos y la escuela sociológica francesa, argumentan que, o bien la inflación no es provocada por el aumento en los salarios y sí por la necesidad de los empresarios de mantener sus niveles de ganancia (es la postura de los primeros), o bien que un proceso inflacionario puede despertar serios disturbios sociales debidos a la guerra entre los agentes por mayores percepciones (opinión de los segundos). De cualquier forma, en este grupo se observan las opiniones más diversas, desde las que llegan a resultados keynesianos, o netamente marginalistas, hasta las que llegan a conclusiones netamente marxistas.

Respecto de nuestro debate —si los salarios provocan más inflación—, observado el análisis, podemos decir que no hay uniformidad dentro de este grupo en su opinión, pues lo mismo hay quienes opinan que sí ocurre, como los que dicen que no.

#### 6. La visión marxista (41)

Existen dos fundamentos importantes en la postura de Marx respecto del debate objeto de nuestro estudio, en particular, y de su teoría toda, en general. Ellos son su teoría del valor, de donde desprende una cantidad infinita de importantes conceptos, y el análisis de la lucha de clases —plasmada en las relaciones sociales de producción— en las relaciones económicas. Alrededor de ellos gira gran parte de su teoría económica. La determinación de los salarios y los precios, así como la relación que entre ellos se da, son concepciones que se desprenden, igualmente, de dicha sustentación.

La formación de los precios en la teoría marxista se da mediante un razonamiento complicado, pero que no pierde su esencia en ningún momento. Dicha esencia es que el precio tiene como fuente al valor.

Según Marx, para la empresa los precios están dados. Por eso cree que la noción de precios es menos relevante que la de valor. Argumentaba que era mucho más benéfico el análisis de la formación de la segunda categoría que de la primera. Ello tiene explicación en su consideración de que los precios son la expre-

sión monetaria de los valores. En ese sentido, los precios de las mercancías están condicionados por la cantidad de valor que ellas encierran.

Por lo mismo, para este autor es más importante lo que ocurre en la esfera de la producción que en la esfera de la circulación. En la primera es donde se crea el valor; en la segunda éste adquiere su forma más conocida: el precio. De esta forma, se rescata la idea de que lo que aparece ante nuestros ojos como algo predominante y natural, como son las relaciones monetarias, no son más que la envoltura, la cubierta de un proceso complejo y delicado, que son las relaciones económicas de producción. Si acaso se tuviese duda, piénsese que hubo un tiempo en que no existía la idea de precio y en el que las relaciones comerciales se dieron mediante el simple trueque.

De una forma más técnica, los elementos que integran el precio de un producto, al interior de una empresa, son el capital constante y el capital variable utilizados en su producción más un remanente que se va a constituir en la ganancia del empresario. El capital constante es producto de un proceso de producción anterior en el que adquirió valor. El capital variable (fuerza de trabajo) tiene su valor: lo que cuesta reproducirlo. La ganancia es un excedente de valor aportado por el trabajador y que no le es retribuido. Así pues, aunque se forme de esa manera el precio, su esencia sigue siendo el valor. Una vez que un producto es fruto del proceso de producción puede tener un precio porque tiene un valor. Y en la forma que lo concibe Marx, el valor de una mer



cancia se define como el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir dicha mercancía.

Obviamente el proceso de formación de los precios no para allí. Una vez determinado el precio en la empresa con base en el valor —precio de producción—, acude a la esfera de la circulación en donde adquiere lo que se conoce como precio de mercado. En la fijación de éste interviene la tasa de ganancia social, con lo que se implican el desarrollo de la tecnología de cada empresa y otra serie de conceptos que no es el caso analizar porque nos alejaría del tema central.

En este contexto, la oferta y la demanda tienen su incidencia en la esfera de la circulación —donde funciona la categoría precio de mercado—. Únicamente explican las oscilaciones de los precios por encima o por debajo del precio de mercado (trabajo social necesario promedio), pues no intervienen en la creación de valor. "No tenemos que preocuparnos de los efectos pasajeros de la oferta y la demanda sobre los precios del mercado. Eso es igualmente cierto para los salarios y para los precios de todas las demás mercancías." (42)

En lo que se refiera a los salarios, ya dijimos que para Marx la forma monetaria del valor de cambio de una mercancía es su precio. El salario es la expresión en moneda del valor de cambio de la fuerza de trabajo, que también es una mercancía; es, entonces, el nombre dado al precio de la fuerza de trabajo. El valor de ésta determina a dicho salario. A ese valor lo condiciona la cantidad de bienes necesarios que en forma mínima reproduzcan esa fuerza de trabajo. Aclara Marx que aunque en aparien-

cia se paga todo el trabajo, en realidad sólo se remunera el equivalente de la fuerza de trabajo. De allí que existe una parte llamada sobretrabajo que no se le retribuye al obrero y que se apropia el capitalista. Ese sobretrabajo o plusvalor recibe el nombre de ganancia.

Una vez determinado el salario a partir del valor de la fuerza de trabajo, la oferta y la demanda (regulada por la competencia entre capitalistas y entre obreros) sólo hacen que dicho salario oscile por encima o por debajo del nivel fijado a partir del valor.

Marx diferencia entre salarios nominal y real. El primero es la expresión monetaria del salario; el segundo se refiere al salario comparado con los precios de las demás mercancías. Anota, además, la noción de salario relativo, con la que se compara la parte de trabajo que se le paga al obrero y la parte que se apropia el capitalista. Desde luego, lo importante para los obreros es el crecimiento de su salario real; aunque desde el punto de vista social y de la posición de clase, es más relevante el concepto de salario relativo.

Según la anterior determinación de precios y salario, para Marx los aumentos salariales no tienen por que reflejarse en el aumento en los precios. Para tal razonamiento explica la relación entre salario y ganancia o beneficio del empresario. Si el salario es la parte de trabajo pagada al obrero y el remanente es la ganancia o beneficio, existe una relación inversa entre estas dos variables, de tal forma que si aumenta el salario, disminuye la ganancia y viceversa. Entonces, un aumento en los sala

rios ocasionará disturbios pasajeros en los precios, pero su real efecto será una baja en la ganancia. (43) Esto es así porque en fin de cuentas las alzas o bajas en el salario no tienen efecto sobre el valor mismo, por lo que lo único que cambia es la relación de fuerza entre aquél y la ganancia.

La afirmación de que los aumentos salariales elevan los precios, equivale a decir que el precio de una mercancía determina el de todas las demás; ello es un argumento demasiado débil en la concepción marxista, ya que en ella el valor delimita al precio y no se concibe cómo un precio condicione a todos los demás.

Respecto de la relación entre los salarios y la productividad, se aborda el aspecto desde el punto de vista social y general. La mayor productividad, a nivel de la sociedad, implica más capital y una profundización en la división del trabajo. Esto significa mejor tecnología y simplificación del trabajo, lo cual desplaza trabajadores y acelera la competencia entre los mismos por una plaza, con lo que el salario tenderá a la baja en forma necesaria. Este argumento contradice de manera evidente a todos aquellos que afirman que el aumento salarial es inocuo cuando se eleva la productividad. Para Marx un aumento en la productividad no sólo no permite que se eleve el salario, sino que, por el contrario, es causa de su deterioro.

En cuanto a la cuestión de que el nivel salarial debe estar de acuerdo con la cantidad de oferta monetaria y de que los salarios no pueden aumentar continuamente dado que dicha oferta tiene un carácter fijo, el autor explicaba, implícitamente, que ello no es obstáculo, pues la oferta monetaria es endógena; dicha en-

dogeneidad debe entenderse como la concordancia de dicha variable con el nivel de fluctuación económica; es decir, la oferta monetaria se adecua a las alzas en los salarios y los precios; este reajuste se da mediante el aumento en la velocidad del dinero, el uso de cheques o pagarés, etcétera.

Finalmente, Marx observa la relación entre los aumentos en los salarios y su efecto en el incremento de la demanda también desde un punto de vista social. El aumento en los salarios de un sector ocasionaría un alza en el precio de los bienes del mismo; ello haría que fluyera hacia esa rama más capital, después de lo cual se elevaría la oferta de bienes ocasionando que los precios nuevamente disminuyeran. De esa forma, el aumento en el precio sería pasajero y debido a la recomposición de la demanda y la oferta, no al efecto del alza en el salario. Por ejemplo, el aumento de los salarios en un sector produciría mayor demanda para el sector de bienes básicos, aunque a nivel social la demanda agregada seguiría siendo la misma. Habría entonces una recomposición en la demanda, no un aumento, por lo cual no necesariamente debe haber una elevación en los precios. El aumento de la demanda de los obreros se puede compensar con una disminución en la demanda de los capitalistas.

Es obvio que para Marx la cuestión del debate se ubica en el terreno de la lucha de clases. Los resultados de su análisis son diametralmente opuestos a los de la teoría monetarista —que también desemboca en cuestiones netamente ideológicas—, en lo que se refiere a la relación salarios-inflación o salarios-precios.

Como corolario, pues, podemos decir que para Marx los aumentos en el salario no tienen porque ocasionar acrecencias en los precios, lo único que modifican es la distribución del valor creado por la sociedad.

### 7. La opinión de Kalecki

Kalecki retoma para la mayor parte de sus análisis el enfoque marxista, pero le añade, siempre, elementos que en épocas anteriores no tenían relevancia en las relaciones económicas. Por ejemplo, en el caso de los precios agrega la variable grado de monopolio, que una vez introducida permite considerar que los empresarios tienen posibilidad de determinar sus precios. (44) Con eso, la distribución entre ganancia y salario se determina ya no sólo en la esfera de la producción, sino también en la de la circulación. Igualmente, podremos observar que el razonamiento de Labini es muy semejante al que plantea este autor, aunque concluyen cosas diferentes en cuanto a la relación existente entre los salarios y la inflación.

Para Kalecki el nivel de ingreso, dada la distribución del mismo, depende de la demanda efectiva; (45) es decir, de la inversión, del consumo capitalista y del consumo de los obreros. El consumo capitalista depende de las ganancias en el periodo pasado menos la propensión al consumo de los capitalistas. Esta variable junto con la inversión conforman lo que se conoce como el gasto de los capitalistas y vienen a ser una función de decisiones he-

chas en el pasado por los propios capitalistas. La tercera variable es explicada por el gasto capitalista y por la distribución del ingreso. La distribución, a su vez, es reflejo de la lucha entre las clases: la participación del salario en el producto refleja la fuerza de los sindicatos; mientras que la participación de las ganancias está condicionada por el gasto capitalista y por el grado de monopolio. Así, de alguna forma las variables más relevantes, como son: ingreso, ganancias, consumo capitalista, consumo obrero, inversión, empleo, son señaladas por el gasto capitalista. Este gasto (principalmente inversión) tiene su origen en las decisiones de inversión. Estas decisiones son una función creciente del ahorro y la tasa de variación de las ganancias, y son una función decreciente del acervo de capital. De esta forma, la variable relevante de su modelo, la inversión, depende del nivel de actividad económica actual, así como de dicho nivel en épocas anteriores, que equivale a decir que se determina por la inversión en los períodos pasados. (46)

En cuanto a los precios, considera que dado el grado de monopolio, los precios promedio son una función de los costos directos unitarios promedio (precio de las materias primas y costo de los salarios). El grado de monopolio hace que el precio varíe por encima o por debajo de dicho precio promedio. Las modificaciones tecnológicas afectarán los precios en la medida en que afecten el grado de monopolio. (47)

Las ganancias están sujetas al gasto capitalista; o sea, sus decisiones de invertir y consumir que, como ya se dijo, son producto de decisiones hechas en el pasado. Visto así, el capitalista

ganará más mientras más gaste. Como ya vimos, esas decisiones dependen de la inversión en periodos pasados, por tal las ganancias están determinadas por la inversión en periodos pasados. (48)

Si se considerara una economía abierta, el excedente de exportaciones elevaría las ganancias por encima del nivel en que puedan fijarse gracias al gasto capitalista interno; otra manera de que ocurriera esto, es mediante la deuda externa pues tiene el mismo efecto que un excedente de exportaciones (artificial). Igualmente el déficit presupuestal es una variable que puede incidir favorablemente en el nivel de ganancias. (49)

Los salarios son precisados por la relación de fuerza que se da entre el grado de monopolio —que le da poder al empresario para fijar el nivel salarial— y la fuerza sindical —que le da libertad de negociación a la clase obrera—. Lo importante entonces es la forma en que se distribuye el ingreso dada esa relación. De hecho menciona que el ingreso de los trabajadores se explica por los factores de la distribución del ingreso.

La participación del salario en el ingreso está en función del grado de monopolio y de la relación que se da entre gasto en materiales y en salario. Kalecki considera —igual que Labini, como veremos más adelante— que existe una relación inversa entre el aumento en los precios de las materias primas y los salarios. Si el grado de monopolio o el precio de las materias primas se elevan, la participación de los salarios en el ingreso se verá disminuida. (50)

Respecto de la relación que existe entre la inflación y el empleo, el autor opina que un aumento en la demanda efectiva cuan

do la capacidad está plenamente utilizada será causa de un sobre empleo sólo si la mano de obra es la que impide la expansión de la producción. Si lo que impide tal expansión es la maquinaria o las materias primas, la inflación se dará con desempleo porque se estaría en una situación en que sería imposible la ocupación de toda la fuerza de trabajo. (51)

En cuanto a la relación entre inflación y productividad, Kalecki opina que una disminución en la segunda puede ocasionar un aumento en la primera; esto ocurrirá cuando la demanda efectiva no sea suficiente para mantener el pleno empleo. Por ejemplo, una disminución de la productividad del sector que produce alimentos, cuando la de los demás permanece constante, ocasionará un aumento en los precios que no estará relacionado con una mayor demanda o con un mayor empleo, sino precisamente con una menor productividad. Así, a pesar de que hubiera desempleo, las disminuciones en la productividad ocasionarían una espiral inflacionaria. (52)

Kalecki le da una gran importancia a lo que ocurre con la distribución del ingreso. En primer lugar, considera que mediante esta variable se puede incrementar el empleo, pues si se mejora la participación de los trabajadores se acrecentará la demanda efectiva, ya que éstos tienen una propensión marginal a consumir más alta. (La forma de redistribuir el ingreso sería mediante impuestos modificados al capital, subsidio al consumo o el control de precios.) En segundo lugar, la redistribución del ingreso (junto con el gasto deficitario y el estímulo a la inversión privada) es considerada por Kalecki como una de las formas para



llegar al pleno empleo. La situación de pleno empleo es deseable para el conjunto del sistema; no obstante, el empresario se muestra reacio a llegar a ella —básicamente por cuestiones políticas—, pues ello representaría la interferencia del gobierno en la fijación del empleo, la orientación del gasto por parte del propio gobierno (subsidio al consumo), y cambios político-sociales que no le convendrían (se perdería la disciplina de los trabajadores). (53)

Para Kalecki, entonces, es conveniente que se le asigne una participación adecuada a los salarios dentro del ingreso nacional, pues ello repercutiría en la elevación del nivel de producción y de empleo. No obstante, según su determinación de los precios, el salario sí tiene que ver con los aumentos en los precios, debido a que es parte importante en el costo de los empresarios. De cualquier forma, al igual que en el caso de la opinión marxista, un elemento central es la fuerza que tengan los agentes económicos al fijar su salario o el precio.

Dado que para Kalecki una variable importante es el gasto capitalista, veamos que ocurre cuando dicha variable se mantiene constante y se consideran disminuciones y aumentos en los salarios. (54)

Si bajan los salarios nominal y real, las ganancias, inversión, ingreso y empleo, aumentan. Aunque por la baja en la demanda de los obreros se daría una reducción en el nivel de precios (a partir de la caída de precios en el sector que produce alimentos).

Si los precios decrecen proporcionalmente a esa disminución en los salarios, se mantienen constantes los salarios reales, la ganancia y, con ello, la distribución del ingreso. Si junto con esto aumenta el gasto capitalista, las ganancias se incrementan; en caso contrario descendería el nivel de precios.

Si los precios se contraen en forma menos que proporcional a los salarios, el salario real disminuiría y se daría una caída en la producción; desmejoraría la participación de los obreros en el ingreso, y aumentaría la tasa de explotación. Las ganancias se mantendrían constantes (a menos que se incrementara el gasto capitalista); sólo se verificaría una redistribución de ganancias del sector de bienes salario a favor de los sectores de bienes elaborados y bienes maquinaria.

Si se amplían los salarios nominales, los capitalistas reaccionan extendiendo proporcionalmente los precios; las ganancias se mantienen constantes; el ingreso también. El único efecto del alza en el salario es el acrecentamiento en los precios.

Si los precios suben en forma menos que proporcional a los salarios y el gasto capitalista es constante, los salarios reales se elevan, así como el ingreso, y se da una redistribución de ganancias de los sectores de bienes elaborados y bienes maquinaria, al sector de bienes salario.

En síntesis, una elevación de los salarios reales eleva el nivel de ingreso y empleo, y hace que se aproveche mejor la capacidad instalada.

De cualquier manera, no obstante que Kalecki opina que el crecimiento en los salarios es benéfico para el sistema, su con-

cepción queda ubicada entre las que consideran que el alza de los salarios sí ocasiona aumentos en los precios.

...un aumento en los precios de los bienes y servicios de consumo y una disminución de los salarios reales podrá producir una espiral inflacionaria.

Los trabajadores responden a una disminución en los salarios reales demandando mayores salarios no netarios. Sin embargo, los aumentos que reciben son compensados por los aumentos resultantes en los pre cios. Esto a su vez estimula demandas adicionales de mayores salarios que son de nuevo compensados por nuevos aumentos de precios. De este modo la espiral inflacionaria avanza sin recuperación de los salarios reales promedio. (55)

Por tal motivo, para Kalecki la mejor manera de atacar la inflación es mediante el control directo de precios; ello permitiría ajustar racionalmente la demanda a una oferta que tendría precios fijos y evitaría la redistribución del ingreso en favor de los capitalistas que se da mediante la inflación abierta. Tal control, para que funcione en forma adecuada, debe ser llevado a cabo por el aparato de gobierno. (56)

### 8. La postura de Labini

Labini retoma el viejo debate que se dio entre Ricardo y Smith, y entre Marx y Weston, acerca de si los aumentos salaria-

les ocasionan incrementos en los precios, que como sabemos es nuestro tema de estudio. De entrada, puede decirse que está de acuerdo con la posición de Ricardo y Marx: los aumentos en los salarios no elevan los precios. Su explicación del problema coincide mucho con el punto de vista marxista.

Para este autor, los precios están determinados positivamente por los costos del salario y las materias primas, y negativamente por los aumentos en los niveles de productividad. Las ganancias del empresario, por su parte, son iguales al precio menos los costos (salariales y de materias primas). El costo de la fuerza de trabajo depende de la relación que existe entre el nivel salarial y la productividad.

En cuanto a los salarios, opina que son una función de la productividad, de la variación en nominas, del poder de negociación sindical y de la demanda de fuerza de trabajo. Con las tres primeras variables los relaciona positivamente, con la última en forma negativa. El poder de negociación sindical es un buen indicador de hacia donde tiende el salario; dos formas de cuantificarlo son: primero, el número de horas que los trabajadores no laboran por huelgas y, segundo, el poder que tengan los empresarios para desemplear. En cuanto al efecto de la oferta y demanda de trabajo, dice que su indicador es el nivel de desempleo. Dado lo anterior, el límite mínimo del salario es la subsistencia de la fuerza de trabajo (nivel de vida o canasta de bienes necesarios para la reproducción de la misma), mientras que su límite máximo es la productividad.

El nivel de salario influye como costo en los precios, por lo cual sus aumentos tienen el efecto de disminuir la ganancia.

En un estudio concreto (57) acerca de la relación entre salarios y precios, el autor estima una ecuación de precios en la que las variables independientes son la tasa de crecimiento de la relación salarios/productividad y la tasa de crecimiento en el costo unitario de las materias primas. A partir de esta ecuación encuentra una serie de relaciones muy interesantes.

En primer lugar, que la traslación de los costos al precio es parcial y asimétrica. Esto lo explica a partir de la competencia extranjera, pues considera que ella es el factor que frena el crecimiento de los precios internos —salvedad hecha según el tipo de economía de que se trate— y, por lo tanto, la traslación de los costos al mismo. Al agregar el índice de precios de los productos del mercado internacional, comprueba que dicha variable sí es significativa, que sí tiene que ver con la traslación incompleta de los costos.

El que ocurra que la traslación de los costos a los precios sea incompleta tiene efectos sobre la distribución del ingreso, pues "...cuando los costos del trabajo aumentan, la cuota de los salarios sobre el ingreso industrial tiende a crecer y la cuota de las ganancias a disminuir; lo opuesto ocurre cuando los costos del trabajo disminuyen". (58) Por eso considera que en los últimos años las ganancias han disminuido debido a los constantes aumentos en los costos de las materias primas y del trabajo. La participación de las ganancias sólo se mantiene si después de una

fase de costos crecientes se retorna a una en que los costos decrezcan.

Puede observarse, entonces, que para Labini —igual que para Marx— existe una relación inversa entre ganancia y salarios. Si la primera aumenta, los segundos descienden y viceversa. Igualmente si los precios de las materias primas aumentan, las ganancias descienden. Desde esta perspectiva, Labini considera que existe una relación inversa entre costos y ganancias. En este punto agrega que se da una relación inversa, también, entre salarios y precios de las materias primas, pues si éstos aumentan, el empresario tratará de reducir a aquéllos como contrapartida. Estas dos relaciones de conflicto permanecen latentes si el precio de las materias primas, sobre todo las importadas, es estable, pues tanto los salarios como las ganancias mantienen su participación.

Labini comenta que en la actualidad se da una tendencia a la baja en la tasa de ganancia. Ella tiene su explicación o es efecto de la competencia internacional, el aumento de la fuerza sindical y el gran poder de mercado de ciertos países productores de materias primas.

Todo el proceso anterior de la forma en que los costos se trasladan a los precios, genera un proceso de inflación con recesión, porque por la forma asimétrica en que se da, la ganancia disminuye, haciendo que se reduzcan las inversiones y la producción, generándose la recesión con inflación. Agrega que los determinantes del proceso inflacionario son los costos y no la demanda, razón por la cual coinciden costos y precios crecientes con niveles de actividad decreciente (recesión con inflación). Según

él, anteriormente los procesos inflacionarios se acompañaban de ganancias crecientes, debido a que los salarios aumentaban en proporción menor que los precios; actualmente, por la forma en que se constituyen los precios y por la fuerza de los sindicatos, tal comportamiento ya no se verifica.

Para terminar, concluye que: a) los salarios no son fuente de incremento en los precios (apoya la posición de Marx y Ricardo); b) la relación costos-precio explican la creciente fuerza sindical; c) la incompleta traslación de los costos a los precios explica el paradójico estancamiento con inflación; d) actualmente no es cierto que la inflación beneficie siempre a las empresas (éstas sólo pueden aumentar su ganancia si la producción se acrecenta más rápido que los costos o si la moneda es devaluada), y e) las variaciones en la distribución del ingreso pueden explicar se mediante las variaciones de los precios.

A modo de resumen, podemos decir que para Labini el incremento en los salarios no se transmite a los precios; lo que ocurre es una modificación entre la participación de las ganancias y los salarios. No obstante esta consideración, cree que el proceso inflacionario —a diferencia de muchos autores— no beneficia a la clase capitalista. (59)

### 9. La cuestión de la inflación según la teoría de la demanda y la teoría de los costos (60)

Hay quienes, al estudiar la inflación, prefieren discutir si este fenómeno se da por el lado de la demanda o de los costos.

Hagamos un breve apunte al respecto.

Dentro de las teorías de la demanda pueden ubicarse la de la escuela neoclásica o marginalista y la keynesiana.

Como ya vimos, la escuela neoclásica considera —basados en la teoría cuantitativa— que la inflación se debe a aumentos en la demanda agregada que no se corresponden con cambios en la producción. Dicho de otra forma, como le dan un papel activo a la oferta monetaria, consideran que un exceso de ésta ocasiona que aumenten los precios.

También ya vimos que la teoría keynesiana sostiene que si la renta (gasto) sobrepasa la capacidad global se provocará un alza en los precios hasta el punto en que la capacidad normal se eleve al nivel de la real. Expresado de otra manera: si el gasto monetario no coincide con la renta monetaria en el punto que se equilibre con la demanda global, se producirá un bache inflacionista. Por ello, la consecuencia política de este enfoque es que se le da gran relevancia a la política fiscal (gasto público e impuestos) para el control de precios, pues mediante ella se puede desplazar la demanda global.

Dentro de las teorías de los costos tenemos la que considera que existe una espiral entre salarios y precios. Esta afirma que son los grupos de presión los culpables del aumento de los precios; en concreto acusan a los sindicatos (61) de que exigen aumentos salariales por encima del aumento de la productividad. Asimismo, dicen que en una economía con elevado nivel de empleo es difícil controlar la inflación sin recurrir a controles de precios o salarios. Dentro de este marco podemos ubicar fácilmente



te enfoques como el de Phillips que, con su curva, compensa por centajes de aumento salarial monetario con porcentajes de desempleo. Igualmente se puede ubicar aquí la concepción de Labini, que considera que el movimiento de precios se da por el lado de los costos (costó de los salarios y de las materias primas).

Otras opinan que la inflación se da en forma administrada por los industriales, pues en su avance hacia posiciones de máximo beneficio, elevan precios en prosperidad y los detienen en recesión. (62) Los trabajadores ante esto lo único que hacen es defender su salario real.

Como puede verse, la cuestión de si la inflación proviene de la demanda o los costos no es relevante en lo que a nuestro debate se refiere, pues tanto teóricos que se ubican en la primera concepción como de los enmarcados en la segunda, coinciden en que los aumentos salariales sí ocasionan aumentos en los precios. Además, el análisis de este punto en sí, es debatido, pues "De ningún modo podemos esperar que la observación del comportamiento de una economía en determinado periodo nos va a permitir una buena separación del incremento de precios según venga originado por elementos de demanda o de coste". (63)

#### 10. La relación salarios-inflación

Después del breve recorrido a través de las diferentes concepciones teóricas en la economía, rescatemos, a modo de resumen,

su posición respecto de la relación entre los salarios y la inflación.

Podemos constatar que a lo largo de la historia ha subsistido el debate —si se quiere en forma subyacente a los modelos— acerca de la relación que existe entre los salarios y la inflación. Por ello podemos ubicar en dos grupos a los diferentes teóricos: uno, el de los que opinan que los aumentos en los salarios ocasionan que se eleve per se el nivel de precios; otro, que arguye que los incrementos en los salarios no son la razón de que el nivel de precios tenga movimientos al alza, que ese movimiento en los salarios tiene como único efecto una disminución en las ganancias y, por tanto, una modificación en la distribución del ingreso entre obreros y capitalistas. En el primero podemos incluir teorías como la de Smith, la neoclásica o marginalista, la keynesiana, la monetarista, la kaleckiana, e incluso algunas estructuralistas o del enfoque sociológico. En el segundo podemos incluir la de Ricardo, la de Marx, la de Labini y algunas estructuralistas o sociológicas. (64)

A lo largo del capítulo se ha podido verificar que las implicaciones de uno u otro argumento tienen importantes consecuencias teóricas, económicas e ideológicas (monetarismo o marxismo, por ejemplo); amén de que a la hora de plasmarse en políticas económicas prácticas —según el enfoque que se aplique— atañen a muchos seres que participan en la economía en que sean aplicados.

Por todo lo anterior, muchas ocasiones se rebasa el ámbito económico y se invade el ideológico a la hora de escoger cuál enfoque es el mejor.

Rescatemos, por ejemplo, la discusión acerca de a quién beneficia la inflación. El proceso inflacionario altera la distribución de la renta y la riqueza, debido a que los precios de los bienes y servicios, recursos productivos, activos monetarios, activos reales y pasivos, responden de manera diferente a la presión inflacionista. Su impacto diferencial, entonces, está en función de su habilidad para prever el curso de la inflación y su capacidad para ajustar su comportamiento económico a sus previsiones.

Dado ello, Levinson opina que la inflación desfavorece a los trabajadores, pues los salarios monetarios se rezagan respecto de los precios, dándose una transferencia del salario a los beneficios; sobre todo cuando la fuerza sindical es débil. Keynes y Fisher dicen que la inflación favorece a las empresas a costa de la economía familiar, pues mediante ella los empresarios pueden pagar su deuda con dinero más barato. (65)

De la misma forma, Kalecki es de la opinión de que la inflación, en determinado momento, beneficia a los capitalistas, pues para él, tal fenómeno ocasiona un "cambio en la distribución del ingreso privado del trabajo hacia las ganancias que ocurre bajo la inflación abierta". (66) Por esa razón, como ya vimos, es preferible un control de precios, que además posibilitaría una redistribución hacia los trabajadores, que a todas luces sería más benéfica para el sistema.

Labini, por su parte, cree que el proceso inflacionario, sobre todo en los últimos tiempos, ya no beneficia tanto a los industriales, debido a que éstos tienen cada vez más problema para trasladar sus costos al precio, con lo cual ven disminuidas sus ganancias.

Si abordamos la cuestión del debate que tratamos —si las acreencias en los salarios provocan inflación— la situación es todavía más compleja debido a que la polémica en torno a ello no puede llegar a un punto de consenso precisamente por ubicarse en el terreno ideológico. Si lo vemos desde el punto de vista marxista, hablaremos de la explotación recrudescida de los trabajadores y del aseguramiento de la acumulación que se dan gracias al proceso inflacionario. Desde la perspectiva monetarista, se dirá que los obreros exageran en sus peticiones y es por eso, por su "culpa", que el proceso inflacionario no tiene freno, pues su de manda siempre rebasa el nivel de productividad. Otros autores, como Keynes y Kalecki, opinan que para el buen funcionamiento del sistema, es necesario que haya estímulos salariales; pues ello conduce a mayores niveles de producto; sin embargo, reconocen que tales aumentos sí generan niveles mayores de inflación.

Ante esa situación teórica, resulta difícil elegir con que enfoque teórico vamos a sustentar nuestro modelo e investigación. Desde luego, no podemos decir que la ciencia sea acrítica, que pueda abstraerse de las cuestiones ideológicas, pero sí que de lo que se trata es de ser objetivos. Por ello, creemos que no es cuestión de enmarcarse en alguno de los enfoques u opinión de alguna escuela particular, sino que hay que analizar las condiciones es-

pecíficas de una economía para ubicar los fenómenos en su entera realidad. Esto no quiere decir que de un golpe se rechace toda la teoría en general en aras de las cuestiones puramente empíricas; por el contrario, se trata de tener claros los esquemas teóricos generales y la realidad específica de la economía, para que los resultados sean positivos. Por tal motivo coincidimos con que

La diversidad de los resultados obtenidos obliga así a cuestionar seriamente la naturaleza de los supuestos adoptados y a tratar de analizar empíricamente en profundidad en cuál de estos modelos o enfoques es deseable ubicar cada época o fase específica de una economía en particular. Este trabajo es aún más delicado dado que la frontera entre enfoques puede ser, en ciertos casos, solamente una de grado en la magnitud de las oscilaciones: una economía de características esencialmente Keynesianas o sociológicas puede por ejemplo responder en forma clásica a una desviación muy brutal de la oferta monetaria que obligue a los agentes a revisar rápidamente sus precios o peticiones. Este requerimiento de identificación del modelo subyacente resulta ser por lo tanto un problema muy importante para el econométrico pero constituye una tarea indispensable si se quieren alcanzar conclusiones que tengan algún grado de solidez. (67)

En consecuencia, el paso siguiente será analizar el desarrollo particular de la economía mexicana (capítulo siguiente), para ubicar la evolución de las variables salarios e inflación

en ese contexto singular. Es decir, estudiar el comportamiento característico de ellas y su relación en la economía mexicana.

## NOTAS AL CAPÍTULO UNO

- 1) Ize, Alain, Precios y producto en el corto plazo: enfoques teóricos alternativos, México, Banco de México, Subdirección de Investigación Económica, serie documentos de investigación, núm. 51, noviembre de 1982. En este trabajo se vierte información condensada acerca de diferentes enfoques alternativos.
- 2) En esta acepción de clásicos se consideran las opiniones de autores como Smith, Ricardo y Malthus (la postura de Marx, que es considerado como clásico, se estudia en otro apartado). Cabe aclarar que algunos autores consideran a los neoclásicos como parte de los clásicos (incluso Keynes, cuando se refiere a los clásicos, hace alusión a esa escuela); aquí también se analiza a los marginalistas en inciso aparte.
- 3) Lobato López, Ernesto, "La política monetaria mexicana", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol. XLIV, núm. 172, abril-junio de 1985, p. 443.
- 4) Labini, Paolo Sylos, "Precios y distribución del ingreso en la industria", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol. XLV, núm. 175, enero-marzo de 1986, p. 51.
- 5) Pasinetti, Luigi L., "De la dinámica económica clásica a la keynesiana", Teoría económica IV (elaborado por Lilia Domínguez), México, UNAM, Facultad de Economía, 1979, p. 146.
- 6) Idem, p. 145. Malthus y Ricardo coincidían en que el salario debe aumentar al nivel de la productividad.
- 7) Entre otros nombres, de los más representativos, tenemos los de Marshall, Pigou y Fisher.
- 8) Ize, Alain, op. cit., nota 1, p. 18.

- 9) Bhaduri, Amit, "Las repercusiones del monetarismo en los países en desarrollo", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol. XLIV, núm. 172, abril-junio de 1985, pp. 382-384 y 386.
- 10) Samuelson, Paul A. y Robert M. Solow, "Aspectos analíticos de la política anti-inflacionista", Teoría económica IV, cit., nota 5, p. 342.
- 11) Ize, Alain, op. cit., nota 1, pp. 18-19.
- 12) "En su forma rígida el modelo neoclásico requeriría la disminución de salarios siempre que hubiera paro laboral y la disminución de precios siempre que hubiera exceso de capacidad en el sentido de que el costo marginal del output vendido por la empresa fuera inferior al precio percibido." Samuelson, Paul A. y Robert M. Solow, op. cit., nota 10, p. 344.
- 13) Keynes, John Maynard, Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero (trad. Eduardo Hornedo), 10a. reimp., México, FCE, 1980, esp. caps. 19-21, pp. 227-275.
- 14) Rojo Duque, Luis Angel, "Una guía a los modelos poskeynesianos de desarrollo económico", Teoría económica IV, cit., nota 5, p. 106. Para un análisis acerca de la relevancia de la variable inversión y de su efecto positivo (si su comportamiento es favorable) en contra del proceso inflacionario, véase Rodríguez Garza, Rocío, El control de la inflación y la política monetaria mexicana, México, 1985, tesis de licenciatura.
- 15) Supuestos: 1) equilibrio en el sector de bienes exportables; 2) los precios se ajustan en el corto plazo, según la variación de dicho sector; 3) el sector de no exportables y de trabajo se encuentran en desequilibrio por exceso de oferta.



- 16) Ize, Alain, op. cit., nota 1, p. 29.
- 17) Samuelson, Paul A. y Robert M. Solow, op. cit., nota 10, p. 343.
- 18) Labini, Paolo Sylos, op. cit., nota 4, p. 62.
- 19) Ize, Alain, op. cit., nota 1, pp. 2 y 35.
- 20) Respecto del aporte de Phillips a la teoría keynesiana, véase Dernburg, Thomas F. y Duncan M. McDougall, Macroeconomía, 5a. impr., México, Diana, 1981, pp. 400 y ss., esp. p. 404; Ize, Alain, op. cit., nota 1, p. 3; Friedman, Milton, "Inflación y desempleo (la nueva dimensión de la política)", Teoría económica IV, cit., nota 5, p. 461.
- 21) Entre sus principales representantes tenemos a Hicks, Hansen, Patinkin, Walras, Clover, Leijonhufvud. Ize, Alain, op. cit., nota 1, pp. 3, 5 y 6.
- 22) Entre sus principales representantes se cuentan: Phelps, Friedman, Muth, Lucas, Sargent y Wallace.

Por todos es sabido que existe una cantidad infinita de críticos al modelo monetarista, sobre todo estudiosos que lo tachan de inadecuado para resolver los problemas económicos y que, en cambio, es un factor ideológico de amplia trascendencia. Nosotros no queremos verificar si es bueno o puede desecharse. Nos interesa revisar su planteamiento, sus supuestos y la forma en que explican las variables macroeconómicas, con el fin de percibir la forma en que conciben a los salarios y a la inflación, el papel que juegan y su relación.

Respecto de la poca validez del modelo monetarista, véase Bhaduri, Amit y Josef Steindl, "El surgimiento del monetarismo como una doctrina social", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 128, mayo de 1985, pp. 5-15. En el

se asienta que ni siquiera vale la pena discutir el contenido de la teoría monetarista, que ni siquiera se puede calificar de doctrina, sino de simple cuerpo ideológico; en cambio, es importante saber por qué se da su relevancia. Esta básicamente se debe al cambio de poder de la industria a los bancos y a la hegemonía de Estados Unidos y la función del dólar como divisa internacional. Sobre el mismo aspecto véase, también, Bhaduri, Amit, "Las repercusiones del monetarismo en los países en desarrollo", Investigación Económica, vol. XLIV, núm. 172, abril-junio de 1985, pp. 381-437.

- 23) Ize, Alain, op. cit., nota 1, p. 13.
- 24) Bhaduri, Amit, "Las repercusiones del monetarismo...", cit., nota 22, pp. 391-392; Ize, Alain, op. cit., nota 1, pp. 4, 5, 19, 20 y 23.
- 25) Por lo menos así lo aseguran ellos; por eso cuando se les ha cuestionado que en la práctica no ocurre, argumentan que tal se cumple para el largo plazo y que ello se daba al lento ajuste entre las variables.
- 26) Ize, Alain, op. cit., nota 1, p. 24.
- 27) Idem, p. 23.
- 28) Ibidem.
- 29) Idem, pp. 45 y 46.
- 30) Idem, pp. 46 y 47.
- 31) Friedman, Milton, op. cit., nota 20, pp. 468-469.

- 32) Idem, pp. 462 y 466-468.
- 33) Friedman, Milton, "Política monetaria en los países en vías de desarrollo", Teoría económica IV, cit., nota 5, p. 410.
- 34) Mattar, Jorge e Inder Jit Singh Ruprah, "Inflación y precios relativos", Economía Mexicana, México, CIDE, núm. 5, octubre de 1983, p. 69. Uno de los factores para que sostengan tal argumentación es que, empíricamente, han encontrado que existe una alta correlación entre oferta monetaria y precios. A este respecto, podría cuestionarse la validez de convertir resultados econométricos en resultados teóricos.
- 35) Idem, p. 73.
- 36) Ruprah, Inder Jit Singh, "El teorema de la paridad del poder adquisitivo: inflación y tipo de cambio", Economía Mexicana México, CIDE, núm. 4, septiembre de 1982, pp. 61-63.
- 37) Idem, p. 62.
- 38) En cuanto a la postura del enfoque sociológico, Ize, Alain, op. cit., nota 1, pp. 7-10, 14, 36-40, 54-58.
- 39) Mattar, Jorge e Inder Jit Singh Ruprah, op. cit., nota 34, p. 69.
- 40) Enciclopedia internacional de las ciencias sociales, España, Aguilar, 1976, t. 6, pp. 15-16.
- 41) Para un análisis de su concepción, véase Marx, Carlos, Precios, salarios y ganancias y Trabajo asalariado y capital (trad. de Dionysios), Barcelona, B. Bauzá, sin año.
- 42) Idem, pp. 35-36.

- 43) idem, pp. 17, 18, 72, 73, 93.
- 44) López G., Julio, "Distribución funcional y distribución social del ingreso", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol. XLIV, núm. 174, octubre-diciembre de 1985, p. 117, reconoce que dichos elementos son considerados originalmente por Kalecki.
- 45) Kalecki, Michal, Las ecuaciones marxistas de reproducción, Mimeo, México, UNAM, Facultad de Economía.
- 46) Respecto de la determinación de la inversión, véase Kalecki, Michal, Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista 1933-1970 (trad. Alia H. Paschero), México, FCE, 1977, cap. X, pp. 128-141; id., Teoría de la dinámica económica (trad. Felipe Pazos y Víctor L. Urquidí), 2a. reimp., México, FCE, 1977, cap. IX, pp. 97-109.
- 47) Véase la relación precios-costos en las obras de Michal Kalecki citadas en la nota anterior, cap. V, pp. 57-76 y cap. I, pp. 11-28, respectivamente.
- 48) Kalecki, Michal, Teoría..., cit., nota 46, cap. IV, pp. 55-60.
- 49) Véanse las obras de Kalecki citadas en la nota 46, cap. VII, pp. 94-109 y cap. III, pp. 47-54, respectivamente.
- 50) Respecto de la distribución del ingreso, véase idem, cap. VI, pp. 77-93 y cap. II, pp. 29-46, respectivamente.

En cuanto a la relación inversa entre precio de las materias primas y costo, véase el desarrollo de la teoría kaleckiana sobre el tema, hecho por López G., Julio, op. cit., nota 44, pp. 119 y 120, donde establece que la distribución del ingreso depende de la capacidad empresarial de fijar precios en relación con sus costos. Si la relación precios/costo se eleva,

las ganancias tenderán al alza. Igualmente, que la participación de los salarios en el valor agregado es una función del grado de monopolio y de la relación costo de materias primas/salarios. En la página 121 establece que: "...la teoría nos dice que al fijar sus precios en relación a sus costos, los empresarios determinan la cuota de los salarios en el ingreso. Vis to desde el otro polo social; al fijar sus salarios en relación a los precios, los asalariados determinan la participación de la ganancia en el ingreso.

Así, la distribución del ingreso es la resultante de la lucha y la fuerza de las clases polares, tal como se expresa tanto en el mercado de las mercancías como en el mercado de la fuerza de trabajo. El grado de monopolio no hace más que reflejar esta fuerza relativa."

- 51) Véase el prefacio que Michal Kalecki elaboró para la obra de Naciones Unidas, Procesos inflacionarios y deflacionarios, 1946-1948, New York, 1949 (tomado de Teoría económica IV, cit., nota 5, pp. 279-280).
- 52) Idem, p. 280.
- 53) Respecto de las formas para llegar al pleno empleo, léase Kalecki, Michal, Ensayos..., cit., nota 46, pp. 159-162.
- 54) Para la relación entre gasto capitalista y salarios, consúltese López G., Julio, Teoría del capitalismo moderno, mimeo, México, UNAM, Facultad de Economía.
- 55) Kalecki, Michal, op. cit., nota 51, pp. 278-279.
- 56) Idem, p. 280.
- 57) Labini, Paolo Sylos, op. cit., nota 4, pp. 61-95.

58) Idem, p. 76.

59) Considero que habría que analizar con cuidado el proceso de traslación de los costos a los precios explicado por Labini. Tal le permite afirmar que la inflación no necesariamente beneficia a las empresas porque la suma de coeficientes de salario y materia prima no da uno. Nosotros pensamos, más bien, en que el margen que sobra se debe a los costos indirectos y no a que no se traslade totalmente el costo de los factores mencionados. Desde ese punto de vista, por lo menos para el caso de México, consideramos que la inflación sí beneficia a las empresas, y que es un mecanismo que apunta al nivel de ganancias y asegura el proceso de acumulación.

60) Véase Enciclopedia internacional de las Ciencias Sociales, cit., nota 40, t. 6, pp. 7 y ss.

61) Samuelson, Paul A. y Robert M. Solow, op. cit., nota 10, p. 345.

62) Actualmente es obvio que esta argumentación es cuestionable, pues se vive una fase de depresión en la que se esperaría que se contrajeran los precios y, por el contrario, lo que se está dando es una inflación severa.

63) Samuelson, Paul A. y Robert M. Solow, op. cit., nota 10, p. 345.

64) Véase la reseña de Brown Grossman, Flor, al trabajo de Labini, Paolo Sylos, "Los precios y la distribución del ingreso en la industria manufacturera", Economía informal, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 137, febrero de 1986, p. 15: "...Ricardo y Marx sostuvieron que un aumento en los salarios no ocasiona un aumento de precios, sino una disminución de las ganancias. Por el contrario, Adam Smith, Keynes y Kalecki

argumentaban que dada la productividad del trabajo, un incremento en los salarios se transfiere por entero a los precios."

65) Enciclopedia internacional de las ciencias sociales, cit., nota 40, t. 6, pp. 424-428.

66) Kalecki, Michal, op. cit., nota 51, pp. 280-281.

67) Ize, Alain, op. cit., nota 1, p. 64.

## Capítulo dos

### EL MARCO TEÓRICO PARA LA ECONOMÍA MEXICANA

En este capítulo vamos a resumir parte de lo que se ha dicho, demostrado o investigado acerca de los determinantes de los salarios, de los condicionantes de la inflación y de cuál es la forma en que se relacionan dichas variables en el contexto del desarrollo específico de la economía mexicana.

#### 1. Determinantes del salario

En este apartado intentaremos clarificar por qué el salario mínimo legal se puede tomar como un buen indicador de la evolución salarial y, por ende, del comportamiento de los salarios en general. Ello se debe básicamente a que el salario mínimo es un factor económico determinante de la evolución salarial, ya que se ha convertido en un instrumento de política económica que ha resultado esencial en la vida económica de nuestra nación.



a. El salario mínimo legal como factor determinante de la evolución salarial

La importancia económica del salario mínimo legal (en adelante SML) reside en el hecho de que es esta categoría la que determina el salario base, la dispersión salarial, los diferenciales salariales, así como la tasa de cambio en los sueldos, salarios y remuneraciones; es decir, el SML es la medida alrededor de la cual gira, en general, la evolución salarial en México. Incluso la práctica ha demostrado que las negociaciones de los salarios de sindicatos independientes, que se consideran un tanto aparte, están íntimamente conectadas con la fijación del SML (sobre todo en los últimos años), pues varias veces sus puntos de alcance no han rebasado los aumentos otorgados al salario mínimo, y en el caso de que así lo hicieran no dejan de oscilar alrededor de él, con lo que queda de manifiesto que el SML tiene que ver también con ese tipo de contrataciones. A continuación detallaremos cómo es que el SML influye en esas otras categorías.

La tasa de cambio de los sueldos, salarios y remuneraciones, de 1968 a 1974, tiene una asociación positiva y significativa con la tasa de cambio en la productividad, sobre todo si se trata de mercados oligopólicos. En los sectores competitivos dicha tasa se explica mediante una negociación clave (tal puede ser el salario mínimo). (1) Hablando de las remuneraciones medias en general (considerando mercados competitivos y oligopólicos), se observa que tienen un comportamiento

estrechamente correlacionado con el del SML. (2) Por ello, aunque la tasa de cambio salarial se determina en las industrias clave (oligopólicas) debido a que en éstas existe una estructura salarial rígida y la dispersión de la tasa de crecimiento de la productividad es mayor que en toda la industria, la clave es el salario mínimo, pues éste determina la tasa salarial en el sector competitivo e influye en la rigidez de la estructura salarial en el sector oligopólico, rigidez que se explica por el intento de sus integrantes por man tener su diferencia respecto del salario mínimo.

Como en México es relevante la diferenciación entre mercados competitivos y oligopólicos, resulta que no es tan importante encontrar los determinantes del salario promedio, pues por ser éste el promedio aritmético de salarios que provienen de diferentes tipos de mercado, ocurriría que "cualquier esfuerzo encaminado a tratar de [averiguarlos]...de manera directa o, más específicamente, de su tasa de cambio [llevaría a no obtener]...ningún tipo de resultado". (3) Ante tal situación la negociación que resulta clave es el SML, debido a la influencia que tiene en los dos tipos de mercado.

Los diferenciales salariales, que tienen su inevitable re flejo en la distribución del ingreso, son función, (4) por lo menos de 1960 a 1975, del tamaño promedio de la empresa; del grado de concentración de la misma (un mayor grado de concentra ción permite trasladar los aumentos salariales a los precios); de la relación capital-trabajo (en la medida que ésta sea mayor, será mayor la productividad y, por tanto, los salarios); de la

rentabilidad de la empresa; del porcentaje de costos laborales en los costos de la empresa (si éstos son bajos es más fácil que suba el salario); del poder sindical (a mayor poder sindical más salario), que no sólo explica los diferenciales, sino que es causa de su existencia. La participación estatal, en este aspecto, no es tan relevante pues el Estado fija sus salarios como cualquier privado. No obstante lo anterior, "...el salario mínimo legal parecería ser la base por encima de la cual se establecen los diferenciales salariales interindustriales de acuerdo a las características estructurales e institucionales de cada industria en particular". (5)

De esa forma, vemos cómo el SML es importante en la fijación de los diferenciales salariales y por tanto en la distribución del ingreso: "...la política de fijación del salario mínimo legal, a través de su aumento en términos reales, si bien no modifica la ordenación o estructura salarial, sí disminuye la amplitud del abanico salarial interindustrial y, por tanto, constituye otro elemento fundamental para mejorar la distribución del ingreso." (6)

Por otro lado, el aumento en los salarios tiene efectos en la dispersión salarial, pues aumentos en la tasa salarial acarrearán que aquélla sea menor. (7) Para la explicación de esto, se habla de la existencia de un salario base (el que se paga al trabajo no calificado en la industria) y de que éste determina la dispersión salarial. Son tres los factores que explican tal salario: 1) el proceso de acumulación; 2) la existencia de mercados segmentados, y 3) la heterogeneidad del

sindicalismo. (8) Es posible hablar de un salario base para el periodo que va de 1955 a 1977, siendo más difícil tal afirmación para el que va de 1939 a 1953. (9) No obstante, puede decirse que con un alto grado de confianza en el lapso de 1940 a 1975 sí se puede verificar la relación inversa entre salario base y dispersión salarial; dicha relación es más importante cuando disminuye el salario base real, que cuando aumenta.

Puede hablarse, entonces, de salario base que determina la dispersión salarial, pero ¿qué es lo que explica a ese salario base? Tal no es otra cosa que el SML. Si éste aumenta aquél lo hace también. De hecho puede decirse que el salario base y el SML tienen casi los mismos determinantes. De cualquier forma, puede observarse que cuando los aumentos del SML son demasiado fuertes, el salario base se mantiene por debajo, mientras que ante disminuciones drásticas de aquél, éste se mantiene por encima (tales diferencias tienen su explicación en el carácter heterogéneo del sindicalismo). (10) De ello se desprende que si aumenta el SML disminuye el abanico salarial, es decir, que en última instancia es el SML el que determina la dispersión salarial. Por lo mismo, el salario mínimo, dado que es determinante fundamental del salario base, que, a su vez, determina la dispersión salarial, se convierte así en un factor de alta influencia en la distribución del ingreso, pues si el salario mínimo real disminuye, la dispersión salarial se hará mayor, con lo cual la distribución del ingreso será más inequitativa, por lo menos para los trabajadores.

Como podemos observar, en la búsqueda de los determinantes del salario aparece reiteradamente, como uno de los factores principales, el SML, por lo que puede aseverarse que como factor económico ha adquirido enorme relevancia. En un texto de Márquez y Casar se ofrece la explicación de por qué dicha variable resulta de tanta importancia:

Así, al investigar el papel que desempeña el salario como mecanismo de asignación del "factor" trabajo, pudimos comprobar que dentro del sector competitivo de la manufactura mexicana, la fijación del salario mínimo desempeñaba un papel clave en tanto el incremento porcentual observado en el mismo parecía difundirse a las negociaciones contractuales que ahí se llevaban a cabo. De la misma manera, al estudiar la dinámica del abanico salarial intra e interindustrial nos percatamos de que el comportamiento del salario mínimo legal en términos reales, a través de su influencia en el salario base de la industria manufacturera, nos permite el acceso a una explicación de esa dinámica al considerarlo conjuntamente con la coexistencia de sindicatos fuertes y débiles en el interior del sector. Finalmente, el salario mínimo legal resultó ser, al investigar los determinantes de la estructura salarial industrial, una de las variables relevantes.

...Además, dada la relación existente entre el salario mínimo real y la dispersión del abanico salarial, los resultados obtenidos permitirán esclarecer las causas "últimas" de la dinámica de la distribución del ingreso en el interior de los deciles que comprenden a la población asalariada. (11)

b. El salario mínimo legal como instrumento de política económica

La política salarial en la economía mexicana ha sido de fundamental importancia en el proceso económico que ha vivido

nuestra nación. La evolución de los salarios —que es producto de dicha política— se corresponde con específicas medidas de ajuste en el curso económico. Por tal, podemos observar que los salarios tienen un comportamiento que está estrechamente correlacionado con la situación económica del país: de 1950 a 1976 —a pesar de que es en 1970 cuando se cristalizan los problemas de la crisis— se observa que en promedio la tendencia es al alza en los salarios tanto nominales como reales, a partir de 1977 aunque el salario nominal sigue teniendo tasas de crecimiento positivas, el salario real refleja una situación de franco deterioro.

Ello se debe en gran parte a que la política salarial general y la política del gobierno en particular, mediante la fijación del salario mínimo, han hecho que el salario evolucione de acuerdo con la situación económica del país, o sea, lo dejaron crecer en época de estabilidad y lo contuvieron en momentos de recesión.

Este tipo de comportamiento tiene su explicación en el hecho de que la política de contención salarial ha sido usada como medida para estabilizar la economía y para disminuir la inflación. (12) Esto es así porque se ha considerado que la inflación —problema más acuciante de las economías— se debe a un exceso de demanda y de emisión de moneda, por lo cual mediante la reducción en los salarios, entre otras medidas, se intenta corregir tales excesos. (13)

Tres son, al parecer, las razones por las que el gobierno considera conveniente una política de

disminución de los salarios reales: en primer lugar utiliza la política salarial para frenar la demanda agregada, considerando que con ello logrará abatir la inflación, ya sea porque el mercado obligue a los empresarios a moderarse en sus precios, ya porque la menor demanda se reflejará en menor demanda de bienes y servicios y, por lo tanto, en menor demanda de créditos, provocando así un crecimiento más moderado de la base monetaria, al tiempo que se facilita su esterilización en el Banco de México.

La segunda razón estriba en el propósito gubernamental de promover la inversión privada... Mantener bajos los salarios reales es una de las varias maneras como se alienta esta inversión.

La tercera razón...hay que buscarla en la sujeción de la economía mexicana a las pretensiones del FMI. (14)

La política salarial, inmersa dentro de la política de austeridad, aparentemente ha acarreado resultados favorables; no obstante, muchos estudiosos la han criticado pues consideran que ha sido demasiado severa y ha ocasionado que la economía no crezca. (15) De hecho, las críticas o las opiniones favorables respecto de la política salarial austera, producto de la creencia de que los topes salariales son parte del mecanismo que frenará la inflación, son resultado o pueden enmarcarse, en gran parte, dentro del debate que a nosotros interesa: si los aumentos salariales ocasionan o no inflación. Parece ser que la opinión del gobierno mexicano, dado el tipo de política que efectúa, apunta en el sentido de que los ascensos en el nivel salarial si aceleran la inflación. Por su parte, muchos teóricos afirman lo contrario, aclarando que tal política no sólo no es buena, sino que resulta contraproducente, primero porque los reajustes que puedan lograrse no son de fondo sino de forma, y segundo porque la estrechez en los salarios no dis-

minuye la inflación, lo único que logra es deprimir la actividad económica debido a que se constriñe la demanda.

Por lo anteriormente descrito, resulta que la política salarial aparte de ser de vital importancia para nuestra economía, es un tema por demás controvertido. Pero, ¿cuál es la forma en que se plasma dicha política? Como vimos en el inciso anterior, la importancia económica del SML es insoslayable, de ahí que la fijación de los salarios —e incluso sueldos y remuneraciones— esté estrechamente ligada a la determinación del salario mínimo. Ello le da a esta categoría una enorme relevancia como herramienta de política económica, pues a través de su regulación se influye en la evolución salarial general. Ahora, si el salario mínimo es importante en este sentido y tal es fijado por el Estado, tenemos que éste tiene un instrumento político enorme en sus manos.

Mediante él puede incidir en la reordenación económica e influir en la fijación del nivel de empleo así como en la dispersión salarial, de tal forma que, al final, ello se reflejaría en la distribución del ingreso, confirmando que tal política es un factor altamente relevante.

Por las diferentes posibilidades que ofrece el manejo de la variable salario mínimo legal para el gobierno mexicano, se ha convertido, en la práctica, en una variable de política económica fundamental.

En este caso, el comportamiento a ser alcanzado por un gobierno admite tres posibilidades lógicas: aumentarlo, mantenerlo relativamente constante o disminuirlo. Si se



aumenta, a su vez, caben dos posibilidades en términos de objetivos. Si el aumento experimentado en el salario mínimo real es mayor en términos porcentuales al aumento en la productividad, el objetivo de la política de salarios mínimos sería lograr una redistribución funcional del ingreso a favor del "factor" trabajo y/o expandir el mercado interno. Si el aumento porcentual en el salario mínimo real fuese igual o menor al aumento en la productividad, el objetivo sería sólo expandir el mercado interno.

En el caso de mantener el salario real relativamente constante cabrían dos posibilidades, dependiendo del comportamiento que experimentara el empleo como resultado de una política deliberada por parte del gobierno. Si el empleo creciera a una tasa mayor a la de la población económicamente activa (PEA), el objetivo de la política de salarios mínimos sería mejorar la distribución personal del ingreso. Si, por el contrario, el empleo creciera a una tasa igual o menor que la de la PEA, el objetivo sería aumentar las ganancias dentro del ingreso nacional.

Finalmente, si se disminuye el salario mínimo real, el objetivo gubernamental tendría que ver con una política antinflacionaria y/o con una política de disminución del déficit externo. (16)

Otros elementos por lo que es importante la política de fijación del SML son: a) resulta vital en un país como el nuestro, pues de no haberla —dada la mayor oferta que demanda de trabajo, lo descalificado del trabajo y el poco grado de sin dicación— los salarios se deprimirían por debajo de los mínimos de bienestar; b) ha sido utilizada, como ya se dijo, para contener la inflación; c) permite que las demandas salariales se den ordenada y controladamente.

El hecho de que el SML tenga gran influencia en la evolución salarial de México y el que tal fijación la haga el Estado, ha traído dos resultados importantes —por cierto paradójicos— para nuestra economía. Por un lado, precisamente se ha convertido en una medida de protección para los trabajadores (entre co-

millas), pues no ha permitido que los salarios, por lo menos nominales, vayan más allá de lo que la política económica general lo requiera; es decir, la regulación oficial impide que exista (repetimos: hasta cierto punto) abusos por parte de los empresarios. Por otra parte, gracias al enorme peso de dicha variable se ha hecho real lo contrario: el gobierno ha venido utilizando la fijación del mínimo como instrumento de contención inflacionaria, ello puede observarse claramente a partir de 1976, año en que la inflación toma una aceleración inusitada y los salarios reales se van en plena picada, debido a la política salarial austera como medio controlador de la inflación.

La política austera del salario mínimo real ha sido viable gracias al contexto en que se desarrolla: corporativización de las clases trabajadoras, dominación sindical, el comportamiento del empleo (que ha mostrado tendencia al alza), el pacto social. No obstante, la aplicación de tal política tiene límites, pues la situación de crisis y deterioro del salario hacen que el Estado vaya perdiendo la legitimidad de que ha venido gozando; además, en los últimos años el empleo ha revertido su comportamiento y la presión sindical no ha dejado de tener su importancia como fuerza opositora. Por ello, se considera que la tendencia a la baja del salario real debe revertirse ya en el régimen de De la Madrid si no se quieren enfrentar conflictos sociales serios. (17)

Por otro lado, Casar y Márquez opinan que en la medida que el SML se deteriora ocurre que influye menos en el nivel salarial general, lo cual limita la esfera de influencia del Estado

en la fijación de los salarios generales y en el mecanismo de control de inflación que ello representa. (18) No obstante, nosotros discrepamos con esta consideración, pues creemos que no por eso el SML deja de tener su influencia en el nivel general salarial y en otras negociaciones; por el contrario, el deterioro del SML, dada su influencia sobre el salario general, puede ser un indicador del deterioro de éste.

c. Elementos que intervienen en la fijación del salario mínimo

Ya vimos que el factor político es trascendental en la fijación del salario mínimo. No obstante existen ciertos elementos que se toman en cuenta para su determinación.

Las variables que se consideran relevantes para la fijación del salario mínimo real, son las siguientes: salario general real; dispersión salarial; ordenamiento salarial; situación económica; legislación salarial; política sindical y política de bienestar. (19) De entre ellas, la más importante es la de la situación económica general, porque enlaza a la variable salarios con la otra que nos interesa: la inflación. Dicha variable abarca aspectos como la tasa de inflación, la cuenta corriente como proporción del PIB, la tasa de crecimiento del PIB real y el tipo de cambio. De ello se sigue que la tasa de inflación es una condicionante del salario mínimo —aunque en la práctica éste ha tendido a ser controlado recurrentemente para contener la inflación, no sólo en nuestro país—, aparte de que también

es el mecanismo que acompaña a las devaluaciones con el fin de equilibrar al sector externo. En cuanto al PIB, es un indicador importante del nivel de actividad económica; además de que es la variable que determina el nivel de empleo. En lo que respecta al tipo de cambio de nuestra moneda, su relevancia se debe a que —de acuerdo con el paradigma sociológico— los salarios dependen de los precios internacionales.

#### d. Las relaciones del salario mínimo con algunas variables

En particular, hagamos un breve apunte acerca de la relación que guarda con el empleo, la productividad, las ganancias y la inflación.

En cuanto al empleo, de 1973 a 1978, a nivel agregado, puede decirse que existe independencia entre oferta de fuerza de trabajo y demanda por la misma, mientras que a nivel desagregado la oferta de trabajo sí depende de la demanda por el mismo. (20) El anterior comportamiento es posible debido a que la oferta de trabajo en México es elástica gracias al grupo conformado por estudiantes y amas de casa —que en determinado momento dejan de serlo para incorporarse al mercado de trabajo—, al desempleo encubierto, a la población económicamente inactiva, al sector informal, etcétera. Por tal motivo, la relación del empleo con el salario ha tenido un comportamiento irregular, situación que se acentúa a partir de 1978, de tal forma que resulta difícil establecer conexiones entre aumento o disminución de salarios con el nivel del empleo. (21) Incluso puede decirse que de

1982 a 1984 las variaciones salariales poco han tenido que ver con el aumento o el descenso del empleo. (22)

En lo que se refiere a la productividad, sabemos que ésta debe ser creciente para que las peticiones salariales no se reflejen en inflación. Para México, tenemos que la argumentación es en el sentido de que la productividad ha venido creciendo combinadamente con el deterioro de las remuneraciones reales, (23) ello implica que el costo laboral ha descendido, lo que junto con una productividad creciente, hace poco creíble el argumento de que los aumentos salariales ocasionen inflación debido a que la productividad es baja. Aun tomando en cuenta que en los últimos años ha venido cayendo la tasa de crecimiento de la productividad y que incluso ha sido negativa, no podría afirmarse que el efecto combinado de los aumentos en las peticiones y la baja en la productividad ocasionen inflación. En primer término, la baja en la productividad "...aparece como resultado de la falta de un nivel adecuado de inversión, de las deficiencias estructurales de la planta productiva, de la insuficiencia de las economías de escala y del atraso tecnológico, además del deficiente nivel de instrucción de la mano de obra". (24) Por eso, en todo caso, la caída en la productividad se debe a la deficiencia en la planta productiva. En segundo sitio, habría que verificar de dónde proviene el supuesto aumento de peticiones, pues por lo menos la clase trabajadora ha visto deteriorados sus ingresos en los últimos años.

En cuanto a las ganancias, se ha asentado que junto con el deterioro de los salarios reales se ha visto una disminución en el nivel de las mismas. Parece ser que la estadística dice lo contrario. Por lo menos de 1939 a 1950 se tuvo que los salarios, sueldos y suplementos bajaron de 30.5% a 23.8%, mientras que las utilidades crecían de 26.2% a 41.4%. (25) Para años más recientes trataremos de observar cómo se da esa relación (capítulo 3).

Respecto de la relación entre salarios e inflación, Ros nos indica que es el nivel de inflación el que determina los aumentos salariales y no al revés. Afirma que "...una aceleración de la tasa de inflación tenderá a acortar los intervalos de tiempo en que ocurren las negociaciones salariales...". (26) Este hecho ha sido evidente en la economía mexicana, pues sabemos que las negociaciones de los salarios mínimos han pasado de ser bianuales a tomar el carácter de anuales, para posteriormente llegarse a la aceptación de que se realizaran en los momentos en que fuese necesario; actualmente se da la batalla por parte de los trabajadores en el sentido de hacer efectivo el negociar cada vez que sea conveniente e incluso por la escala móvil de salarios. Así pues, para este autor, no son los salarios los que explican la inflación; es más bien en los costos no salariales donde se encuentran sus determinantes.

De igual forma, el proceso inflacionario ha sido un mecanismo mediante el cual se asegura el nivel de ganancia; este mecanismo se ha llevado a cabo mediante el sistema "de fijación de precio por variación de costos"; éste asegura el margen de

ganancia, ya que abre la posibilidad de incrementar los precios en la medida y con la necesidad que los costos impliquen. De otra manera, si este mecanismo no hubiera operado, la invariabilidad de los precios (desaceleración de la tasa de inflación), hubiera implicado la reducción en el margen de ganancia. La inflación, por tanto, es un medio para redistribuir el ingreso en favor de los empresarios.

e. Consideraciones finales

No queda duda acerca del papel que juega el SML en nuestra economía. Dos son los hechos que deben destacarse. Primero, que es una categoría representativa de lo que ha sido y es la evolución salarial en México, debido a que determina o en torno a él giran el salario base, la dispersión salarial, los diferenciales salariales, la tasa de cambio en los salarios, e incluso las negociaciones de salarios que se dan de forma independiente.

Segundo, que la argumentación corre en la dirección de sostener que la política de salarios, y sobre todo la de los salarios mínimos, ha obedecido, más en épocas inflacionarias, a la necesidad o al intento de frenar la inflación; en otros términos, que se ha tratado de realizar una política salarial austera como parte de un mecanismo que desea frenar el proceso inflacionario. Ello tiene su explicación en el hecho de que el gobierno mexicano y el sector empresarial (27) están convencidos de que la relación entre salarios e inflación se da en esa forma: que los decrementos en el salario pueden favorecer al freno de

la inflación. No obstante esto, la opinión de muchos estudiosos de la economía es que los aumentos salariales no repercuten en mayores niveles inflacionarios; que por el contrario, la política salarial ha sido utilizada como instrumento de control de la inflación. Por lo mismo, que es en la evolución de los costos no salariales y en otros determinantes de los precios, donde debe buscarse la explicación del proceso inflacionario y, por tanto, los medios para detenerla. De igual manera, consideran que la austeridad salarial no es conveniente, pues ello, al limitar la demanda, ocasiona que se deprima la actividad económica, a la vez que los costos sociales son de gran magnitud.

Finalmente, puede rescatarse que respecto del debate de si los aumentos salariales ocasionan inflación, la situación para la economía mexicana es la misma que para la teoría económica en general: no hay consenso; unos opinan que sí, otros todo lo contrario. Por tal razón el debate sigue abierto.

## 2. Una explicación de la inflación en México

Puede decirse que la mayoría de las investigaciones giran alrededor de demostrar la validez de los supuestos de la escuela monetarista, o bien en torno a evidenciar si es que la política gubernamental (que parece seguir lineamientos de corte monetarista) es la adecuada o no con el fin de contener la inflación. De tal suerte, existen trabajos que intentan mostrar la validez de las hipótesis monetaristas, (28) aunque son más



los que intentan lo contrario. Rescatemos los elementos más importantes con el fin de encontrar una explicación de la inflación.

Si hacemos caso al proceso de formación de precios por sector, podemos observar que los precios para el sector agropecuario (29) están determinados —por lo menos se ha analizado que es así para 1960-1975— básicamente por: el nivel de precios internacionales, es decir, las condiciones de la oferta y demanda en el mercado internacional, sobre todo si existe libre intercambio; la política oficial de precios; y la oferta y demanda internas, que juegan un papel mínimo y sólo para unos cuantos productos. En lo que se refiere al primer factor, la influencia internacional se ve un tanto mermada si, como en el caso de México, existe la fijación de precios de garantía y precios máximos. El sector agropecuario ha mostrado una tendencia al deterioro y bajos niveles de productividad, lo que aunado a una modificación en los términos de intercambio entre él y el sector industrial, ha desembocado en inflación.

En la determinación de los precios del sector manufacturero, también para el periodo de 1960-1975, intervienen variables como el costo normal (no el costo corriente) —entendido como los costos directos e indirectos para producir— al que se incurre en la producción y el margen de ganancia sobre dicho costo (que está determinado fundamentalmente en el largo plazo). (30) Respecto de esta cuestión, se ha argumentado que para la economía mexicana opera la hipótesis del costo normal; (31) dicho costo está medido por la parte fija del capital invertida

y los costos unitarios normales de trabajo. Los costos salariales podrían medirse con base en las remuneraciones medias y la productividad. El margen de ganancia se fija sobre los costos normales; por ello, en épocas de expansión la ganancia sube y en épocas de depresión observa una tendencia a la baja. Entonces, un aumento en los costos implicará una baja en la ganancia. Ocurre también que las empresas no varían sus precios por los cambios en la demanda, sino por las alteraciones en los costos; precisamente estos últimos modifican el margen de ganancia. También deben tomarse en cuenta dos cosas muy importantes: a) que las empresas compensan a corto y largo plazos el cambio en los costos haciendo subir la productividad de la mano de obra, y b) que el margen de ganancia en la manufactura mexicana ha mostrado una tendencia al crecimiento. (32)

Los precios en el sector servicios están determinados fundamentalmente por la política económica gubernamental. Respecto de este punto, puede decirse que la política estatal de precios, (33) sobre todo en sus empresas, se ha caracterizado sustancialmente por lo siguiente: 1) ha sido utilizada con el fin de promover el desarrollo económico, la estabilidad de precios y manejar la distribución del ingreso; 2) ha estado subordinada a la política del gobierno federal (instrumento antiinflacionario de corto plazo y de promoción industrial y agrícola en el largo plazo a través de subsidios); 3) muy pocas empresas estatales han gozado de una política libre de precios; 4) nunca se tomó en consideración la estructura de precios relativos (por lo menos así fue de 1939 a 1982; a partir de este último año se em-

pezó a realizar una serie de ajustes), ello ocasionó que, por ejemplo, de 1970 a 1982 el índice de precios estatales creciera en 22.7% menos que el índice nacional de precios al consumidor; (34) dicha distorsión en los precios relativos estuvo orientada en favor del capital; 5) a partir de 1982 cambia la política, de forma tal que los principales precios de referencia se han ajustado de forma real: tipo de cambio, tasas de interés, elevación de impuestos, etcétera, todo con el fin de reducir el déficit público; 6) lo inmediato anterior ocasionó que ya en 1983 se tuviera un superávit en el sector estatal. La interrogante es si todos los ajustes y reorientaciones en la política estatal de precios promoverán la eficiencia.

Según la argumentación respecto de la formación de precios, puede decirse que entre otros factores que explican la inflación doméstica tenemos a la inflación externa —que se manifiesta principalmente a través de los precios agropecuarios e insumos importados—; al cambio en los términos del intercambio internacional entre materias primas y manufacturas; y a las alteraciones de los términos del intercambio interno entre agricultura e industria. (35) La demanda interna prácticamente no influye en el nivel de precios, por ello las políticas que aspiran a controlar dicha demanda no son eficaces en el intento de restringir la inflación.

Rescatando los elementos desarrollados en el capítulo uno y en lo que va de este apartado, puede decirse que existen algunas relaciones teóricas importantes en lo que a inflación se refiere: una, la que esta variable guarda con el nivel de ofer

ta monetaria; dos, la que tiene con el índice de precios relativos; y tres, la que guarda la inflación interna en relación con la inflación externa.

Por lo que se refiere a la primera relación, ya vimos en el capítulo uno que la cuestión de si el exceso en la cantidad de oferta monetaria es causante de inflación, es uno de los puntos, por cierto más debatidos, que sostienen los monetaristas. Su sustento es que los puntos de inflexión en la cantidad de dinero anteceden a los puntos de cambio de la inflación. (36)

En lo que toca a la segunda cuestión, Lucas —perteneciente al grupo de los monetaristas— sostiene que la inflación es independiente de los precios relativos. Refiriéndose a los precios relativos internacionales, si la anterior afirmación se cumple, ocurre que es válido el teorema de la paridad del poder adquisitivo, consistente en que un alza de los precios externos sólo provoca un incremento en los precios internos en la misma proporción, con lo que se asegura que la inflación externa no incide en la interna, dado lo cual, la causal de la inflación, nuevamente, es el exceso de circulante en el interior.

Respecto de las tres cuestiones, existen varios análisis (37) en los que se asegura que las hipótesis monetaristas no resultan ser tan válidas para la economía mexicana.

Por un lado, Ruprah afirma que la oferta monetaria no puede considerarse como una variable exógena —su análisis es para el periodo 1950-1980—. Utilizando la "reversión en el orden causal" (38) desarrollada por Tobin, afirma que la aseveración de que la oferta monetaria es la causal de la inflación, podría

revertirse, o sea, que el sentido de la explicación entre los precios y oferta monetaria iría de los primeros a la segunda. Por otro lado, que las altas correlaciones entre oferta monetaria e inflación —argumento monetarista central— pueden venir se abajo simplemente con quitarle la tendencia a las variables, de lo cual se desprende que los monetaristas hacen una afirmación teórica basados puramente en la tendencia de las variables.

También se asienta que el incremento en el índice de precios al mayoreo provoca el aumento en la oferta monetaria, el que, a su vez, propicia el aumento del índice de precios al consumidor. Con ello se entiende que la oferta monetaria es una función del nivel de la demanda del sector privado, por lo que debe considerarse como una variable endógena. (39)

Por todo lo anterior, puede concluirse que el control de la oferta monetaria no es un buen mecanismo para detener la inflación, pues el que "...las autoridades monetarias pudieran controlar y reducir la oferta monetaria... (sugiere) que el efecto sobre la inflación sería mínima y, tal y como lo indica la experiencia de otros países el costo puede resultar muy elevado". (40)

En cuanto a la insignificancia de los precios relativos en el nivel de la inflación y la validez del teorema de la paridad del poder adquisitivo, (41) la posición estructuralista (kaleckiano-marxista) está en contra de ambas hipótesis. Ello está basado en análisis que corresponden a los periodos de 1969-1982 en lo que se refiere a la cuestión de precios relativos y de 1950 a 1975 en lo que respecta al teorema. Se dice que existe

una relación positiva entre los precios relativos y la inflación (cada cambio en el índice de precios relativos aumenta de manera permanente la inflación), (42) y como la existencia de esta relación pone en entredicho el teorema de la paridad del poder adquisitivo, puede resultar entonces que tal teorema no sea funcional. Por tal, una reducción drástica de la demanda agregada sí puede bajar el nivel de inflación (más bien en puntos coyunturales), pero el costo en términos del producto es mayor que si se controlan los precios y se hacen ajustes racionales. Asimismo, el desechamiento de las hipótesis monetaristas llevaría a indicar que un aumento en la inflación externa se traduciría en una elevación, en mayor proporción, de los precios internos porque no funcionaría la paridad del poder adquisitivo, aunado al hecho de que la economía mexicana no goza de sustitución elástica entre bienes exportables y no exportables, lo cual haría que las restricciones de demanda interna y las devaluaciones fracasasen, pues no alentarían la exportación. Sería más conveniente, en todo caso, una política de reorientación de la estructura productiva "...que se traduzca en un incremento del producto exportable y una reducción de las compras al exterior mediante el impulso al proceso de sustitución de importaciones". (43)

La posición estructuralista sugiere que se le dé mayor importancia a los precios relativos y a los desequilibrios sectoriales. Recomiendan una política que reoriente la estructura productiva y sectorial con el fin de elevar el producto exportable y alentar la sustitución de importaciones. En este mismo sentido se expresa Jaime Ros al sugerir, como una política anti

inflacionaria, el que se incremente la productividad en el sec  
tor agropecuario, pues considera que una política monetaria  
restrictiva desequilibraría todavía más los sectores y podría  
ser más inflacionaria que una expansiva con créditos orientados  
a corregir dichos desequilibrios. (44)

Como podemos notar, las opiniones van en el sentido de que,  
para la economía mexicana, la elevación de la oferta monetaria  
no explica la aceleración de la inflación, que los precios rela  
tivos sí son un factor que la apresura, y que la inflación in  
ternacional se trasmite a la inflación interna.

Contrariamente a la aseveración de que la inflación inter  
nacional se trasmite al interior de nuestra economía, Flores de  
la Peña (45) es de la opinión de que no se busque en factores  
externos la explicación de problemas internos. Es por eso que  
considera que si bien la inflación externa pudiera agravar la  
interna, la verdadera razón de ser de esta última es que el pa  
trón de acumulación no tiene su correspondencia con el patrón  
de consumo de la población. Por tal motivo un aumento de la  
inversión, que repercute en la elevación de los niveles de em  
pleo y demanda agregada, se vuelve inflacionario, ya que ese  
mayor empleo y demanda se enfrentan con una oferta relativamen  
te inelástica; la consecuencia es que los precios crezcan has  
ta que el consumo se reduzca al nivel de la oferta; la estabi  
lidad se alcanza, entonces, reduciendo el consumo, no aumentan  
do la oferta. Por ello, la única forma en que una elevación en  
la inversión no sería inflacionaria, es aquella en que tal estu  
viera destinada a la producción de bienes de consumo. Visto des

de ese punto de vista, la inflación es un fenómeno que se debe a la deformación en la estructura de la inversión.

...podemos concluir que el proceso inflacionario de desarrollo se inicia por un aumento de los ingresos generados por la inversión bruta que lleva a la demanda efectiva hasta el punto en que provoca una escasez de factores productivos. De este momento en adelante existe inflación. Este punto fácilmente se alcanza en un país subdesarrollado por la inelasticidad de la oferta, debida a la rigidez de la producción interna por un lado, y por otro a que la escasez de divisas típica de un periodo en que se efectúan fuertes importaciones de bienes de capital, impide suplir con importaciones de bienes de capital las deficiencias de la producción. (46)

La inelasticidad en la oferta se debe a la infraestructura deficiente en lo que a vías de comunicación se refiere; a la permanencia de formas feudales de explotación de la tierra; y a la poca capacidad productiva y falta de orientación de las industrias nuevas.

Esta problemática no puede resolverse mediante políticas monetarias, pues éstas sólo afectan a la demanda, no a la oferta. (Las políticas de control de precios tampoco son eficaces porque no aumentan la producción.) La aplicación de ellas, dado que no resuelve los problemas, obedece a una política de no intervención del Estado en la economía. (47) El autor está en contra de esta posición, pues está convencido de que es el Estado el que debe jerarquizar y dirigir la inversión (sobre todo a producir bienes de consumo) con el fin de solucionar los problemas.



La opinión de este autor respecto de la relación entre salarios e inflación, es que los aumentos en aquéllos sí ocasionan acrecencias en ésta, pero que ello se debe a que ante tales aumentos no existe una elevación en la oferta de bienes de consumo. En otros términos, considera que los aumentos salariales sí ocasionan inflación, pero no per se, sino por distorsiones en el aparato productivo. Porque en lo que toca al comportamiento de los salarios, apunta que éstos ven mermado su poder adquisitivo debido a que los precios les ganan la carrera, siendo la única forma de conservar dicho poder adquisitivo, el aumento en la oferta de alimentos (para que bajen su precio). En ese sentido, cree que la de México es una crisis de sobreproducción que tiene su raíz en la concentración del ingreso que se da a través del aumento en los precios y la consabida disminución del salario real y, por tanto, de la demanda efectiva.

Puede decirse que para Flores de la Peña la inflación es, entonces, un fenómeno que tiene su origen en las distorsiones de la estructura productiva; es decir, tiene sus causas en la esfera real (interna). Por tanto, le resta importancia tanto a los fenómenos externos como a las políticas monetarias.

Existen consideraciones como la de López Portillo (48) que sí concibe a la inflación como un fenómeno monetario pero en una segunda fase del proceso. Para este autor la inflación primero adquiere un carácter redistributivo; en esta etapa afecta a las variables reales y modifica la distribución del ingreso, razón por la cual los precios relativos se van alterando debido a que los diferentes precios van creciendo en diferentes

proporciones. Posteriormente toma una forma inercial; en ella se acaba el mecanismo redistributivo, los precios relativos se mantienen constantes y los precios tratan de ganar la carrera en una competencia entre sí.

La explicación de la inflación, en general, la concibe por tres vías: A) la política económica (ajuste de precios y tarifas del sector público, elevación de impuestos, aumento de la oferta monetaria, etcétera); B) desajustes intersectoriales (ramas muy concentradas), y C) transmisión de la inflación internacional (aumento del precio de las importaciones, devaluaciones).

La etapa redistributiva se caracteriza por el deterioro del salario real, dado a través del mayor aumento en los precios que en el salario nominal. Concibe que este tipo de conducta responde a la creencia de que se puede detener la inflación mediante topes salariales. Este tipo de política encuentra su límite cuando el deterioro del salario real implica la inestabilidad política. El sindicalismo no ha sido respuesta a estos problemas por no abarcar a la gran masa trabajadora de México.

En la inflación inercial lo que ocurre es que los precios tratan de crecer al ritmo del más rápido, por lo cual lo más importante es "determinar los precios de referencia más usuales: el tipo de cambio, gasolina, salario mínimo, tasas de interés, precios de garantía, energía eléctrica". (49) Este tipo de inflación, aunque fenómeno monetario, impide el crecimiento de la economía; además, la desvalorización de la moneda hace que el Estado pierda capacidad de dirección. "La inflación, en estas condiciones, se convierte en el caballo de Troya de la ideología

neoliberal antiestatista. Ni la inflación es causada por el déficit público, ni los mecanismos de mercado van a eliminarla." (50) Para este autor la solución del problema está en manos del Estado, pues es el único capaz de congelar los precios de referencia más importantes. Esto implica más que un problema técnico, uno de poder político. (51) Lo que sí se rescata es que una vez alcanzado el punto de estabilidad, lo que no se podrá tener nuevamente es el antiguo patrón de precios relativos.

Como puede observarse, también para la economía mexicana en particular, existen diversas opiniones respecto de qué es lo que determina la inflación. No obstante, la que queda en un punto de discusión más claro es la de la transmisión de la inflación internacional.

### 3. Interrelaciones entre salarios e inflación

En este inciso vamos a anotar, a modo de resumen, las principales interrelaciones detectadas entre inflación y salarios, enfocando la cuestión hacia el debate que nos interesa.

Es claro que la discusión persiste. Por un lado hay quienes opinan, sobre todo los que dirigen la política económica, que entre otros mecanismos para controlar la inflación está el de la contención salarial. Otros, en cambio, creen que ello no es conveniente. La argumentación de los integrantes de este segundo grupo puede concretarse en los siguientes puntos: en primer lugar consideran que el problema inflacionario no es de deman

da y están convencidos de que los topes salariales, al deprimir la demanda agregada, inciden negativamente en el nivel de actividad económica; por ello, las políticas que tratan de controlar la demanda no tienen los efectos deseados; (52) esto lleva a indicar que las políticas monetarias no resuelven el problema. No obstante, el fenómeno de control de demanda se ha recrudecido a partir de 1983. La consecuencia inmediata es una redistribución del ingreso en favor del capital (esto es observable también para el periodo de 1977 a 1982). (53)

En segundo término, se está convencido de que es más apropiada una política en que se eleve el poder adquisitivo, con su consecuente redistribución del ingreso en favor de los trabajadores (elevación de sueldos y salarios), pues ella redundaría en un aumento del nivel de actividad económica; (54) dado que se ampliaría el mercado interno. (55) A ello habría que agregar una reorientación de la inversión hacia el sector de bienes de consumo con el fin de aumentar la oferta y redondear la política de crecimiento.

En tercer sitio, el continuar una política restrictiva del corte de la utilizada en México ocasionará que se agudice el descontento social, acarreado el poner en peligro la estabilidad política del régimen. (56)

En cuarto lugar, y como algo de lo más importante, se está convencido de que los aumentos en los salarios no son los que aceleran la inflación, pues "salvo en periodos en que la política salarial es utilizada activamente como instrumento de política anti-inflacionaria, la evolución de los salarios juega un papel pasivo en el proceso inflacionario". (57)

Todavía más, es mayormente aceptable la opinión de que es el proceso inflacionario acelerado el que origina mayores presiones de demanda salarial. Por lo menos en la década de los setenta se observó que la aceleración de la inflación acortaba las negociaciones salariales. (58) En esa misma década las negociaciones salariales estaban influenciadas por la evolución en los precios pasados.

Se sugiere como forma alterna de política que se reorienta la producción hacia bienes de consumo para que se compatibilicen demanda y oferta del mercado nacional, y que se atienda a corregir los desequilibrios sectoriales, pues

...una política monetaria relativamente restrictiva con una orientación del crédito que tienda a perpetuar el desequilibrio entre agricultura e industria [tendrá] un impacto inflacionario mayor que una política más expansiva que, con una composición del crédito o del gasto público adecuada, tienda a corregir el desequilibrio. (59)

A pesar de la argumentación anterior en contra de la baja del salario real, la práctica demuestra que en los últimos años la política salarial ha sido de restricción. Esa dualidad entre el sector de los que se dedican al trabajo académico y el grupo de los que diseñan la política, se debe a que para la economía mexicana, como para la teoría económica en general (véase capítulo uno), la cuestión desemboca en el terreno ideológico. Ello es entendible puesto que de la prevaencia de una u otra opinión se desprende el nivel de participación que cada agente económico tenga en el producto. Es por eso que las políticas mone-

taristas han sugerido que se controle la demanda agregada y que se controle la oferta monetaria, por lo que aplican medidas prácticas como el control del déficit público y la disminución de los salarios reales. Respecto de la primer medida, hay quienes contradicen tal posición diciendo que es la inflación la que determina el nivel del déficit público y no al revés. (60) En cuanto a la segunda, y por lo que hemos venido analizando, será el intento de nosotros aclarar si es que la relación entre salarios e inflación se da en ese sentido.

No son pocos los que coinciden en que tal política es producto del compromiso del gobierno mexicano con el FMI, cuyas líneas direccionales de política son de corte monetarista. Cabe agregar que las políticas monetaristas en general y las del FMI en particular, están caracterizadas más por tener una sustentación ideológica que económica. El eje de su ideología, y esto se relaciona con la política de restricción salarial, es el apoyo al capitalismo de libre empresa y, por tanto, antiestatista.

Precisamente por seguir políticas de este corte es que la restricción salarial (plasmada en topes salariales) ha sido utilizada como mecanismo para detener la inflación. (61) Por la misma razón, apoyados en este tipo de ideas, los empresarios siguen esta línea argumentando, por ejemplo, que no pueden dar aumentos salariales para no afectar el nivel de empleo; aunque las elasticidades demuestran que de 1982 a 1984 las variaciones salariales no tienen impacto en el nivel de empleo. (62) Ello evidencia que la variable empleo se ha utilizado como medida disciplinaria

y de control, pues mediante el ejército de reserva industrial se espera que las presiones por salario disminuyan. También como medida disciplinaria los empresarios piden que se reduzca el gasto de seguridad social.

Ahora bien, la viabilidad de este tipo de política salarial se ha debido a la legitimidad de que goza el gobierno de México y a la corporativización del movimiento obrero llevada a cabo mediante la CTM. Este organismo ha sido importante en la aceptación de los topes salariales y en el control de los movimientos de huelga.

Finalmente, como corolario, puede afirmarse que para la economía mexicana persiste el debate o, si así se quiere, la contradicción entre los que aplican políticas salariales restrictivas, convencidos de que los aumentos en los salarios ocasionan que se acelere la inflación, y los que opinan que tales medidas no son la solución, pues consienten que las acrescencias en los salarios no aceleran la inflación. Ante la persistencia de esta dualidad, tanto en la teoría económica en general (capítulo uno) y la teoría en particular para la economía mexicana (capítulo dos), veamos, en los dos capítulos siguientes, lo que nos dice la empiria específica de la economía mexicana.

NOTAS AL CAPÍTULO DOS

- 1) Márquez, Carlos, "Notas sobre el mercado de trabajo", Economía Mexicana, 2a. reimp., México, CIDE, núm. 2, febrero de 1982, pp. 119 y 125.
- 2) Ros, Jaime, "Inflación: la experiencia de la presente década", Economía Mexicana, 2a. reimp., México, CIDE, núm. 1, febrero de 1982, pp. 42-43: "Las remuneraciones medias en el sector manufacturero muestran una estrecha correlación con el comportamiento del salario mínimo urbano, cuya fijación está sujeta a un complejo proceso político de negociación. Esta relación sugiere la presencia, al lado de condiciones propiamente económicas, de factores políticos e ideológicos..."
- 3) Márquez, Carlos, op. cit., nota 1, p. 125.
- 4) Márquez, Carlos, "Los diferenciales salariales interindustriales: 1965, 1970 y 1975", Economía Mexicana, México, CIDE, núm. 4, septiembre de 1982, pp. 159-161, 164 y 165.
- 5) Idem, p. 163.
- 6) Ibidem.
- 7) Para la relación entre tasa salarial y dispersión salarial, así como SML y dispersión salarial, véase Márquez, Carlos, "Nivel de salario y dispersión de la estructura salarial (1939-1977)", Economía Mexicana, 1a. reimp., México, CIDE, núm. 3, febrero de 1982, pp. 45-64.
- 8) Idem, pp. 52, 54 y 57.
- 9) Idem, pp. 49-50 y 54.



- 10) Idem, p. 51.
- 11) Casar, María Amparo y Carlos Márquez, "La política de salarios mínimos legales: 1934-1982", Economía Mexicana, México, CIDE, núm. 5, octubre de 1983, p. 221.
- 12) Reyes Heróles, Jesús, "Hacia una política integral de ingresos: salarios, empleo e inflación", El sistema económico mexicano, México, Premiá Editora, 1982, p. 254.
- 13) Cornelius, Wayne A., "Economía política de México en el régimen de De la Madrid: Austeridad, crisis como rutina, e inicios de recuperación", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol XLIV, núm. 172, abril-junio de 1985, p. 341; Livas, Raúl, "La distribución del ingreso en la crisis", El Economista Mexicano, México, Colegio Nacional de Economistas, A.C., vol. XIX, núm. 1, segundo trimestre de 1986, pp. 13-14.
- 14) Báez Rodríguez, Francisco, "Política salarial, huelgas de junio, desnacionalización", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 105, junio de 1983, p. 12.
- 15) Cornelius, Wayne A., op. cit., nota 13, p. 345.
- 16) Casar, María Amparo y Carlos Márquez, op. cit., nota 11, p. 228.
- 17) Idem, p. 258.
- 18) Idem, p. 257.
- 19) Idem, p. 226.
- 20) Márquez, Carlos, op. cit., nota 1, pp. 116-117.

- 21) Livas, Raúl, op. cit., nota 13, pp. 19-20.
- 22) Idem, p. 20.
- 23) Ruiz Durán, Clemente, "Trabajadores en la industria manufacturera (situación de la coyuntura)", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 86, octubre de 1981, p. 19. Afirma que para el primer trimestre de 1981, "La mayor productividad de los trabajadores, combinada con la baja en las remuneraciones reales, motivó un descenso en el costo real del trabajo, reduciéndolo en 1%.  
...Frente a esto, la productividad obrera ha mantenido un ritmo ascendente, de alrededor de 2% medio anual".
- 24) Livas, Raúl, op. cit., nota 13, p. 20.
- 25) Padilla Aragón, Enrique, "Crecimiento con distribución equitativa del ingreso", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 105, junio de 1983, p. 17.
- 26) Ros, Jaime, op. cit., nota 2, pp. 43-44.
- 27) Basta con leer los diarios para enterarse de declaraciones de líderes de agrupaciones patronales (COPARMEX, CANACINTRA, etcétera), en el sentido de que los aumentos salariales son una carga que las empresas ya no pueden sostener y que debe ponerse un límite si no se quiere poner en peligro a muchas empresas. Igualmente, en ocasiones la posición es mucho más directa y clara, por lo que dicen que no se deben otorgar más aumentos salariales o de lo contrario la inflación jamás se podrá frenar.
- 28) Véase, por citar un ejemplo, el trabajo de Marcos Yacamán, Jesús, Un análisis de la inflación en México, México, Banco de México, Subdirección de Investigación Económica, serie documentos de investigación, núm. 48, 1982. En él se intenta

demostrar que el crecimiento en la oferta monetaria es la razón por la cual se acelera la inflación, argumento netamente monetarista.

- 29) Ros, Jaime, op. cit., nota 2, pp. 41-42; Rodríguez, Gonzalo, "El comportamiento de los precios agropecuarios", Economía Mexicana, 2a. reimp., México, CIDE, núm. 1, febrero de 1982, pp. 89, 94-95 y 98.
- 30) Respecto de la relación entre costos y margen de ganancia, véase Jiménez Jaimes, Felix O. y Carlos Rocas Dorransoro, "Precios y márgenes de ganancia en la industria manufacturera mexicana", Economía Mexicana, 1a. reimp., México, CIDE, núm. 3, febrero de 1982, pp. 183-251.
- 31) Acerca de la hipótesis del costo normal, véase Casar, José I. et al., "La hipótesis de precios normales y su aplicación al sector manufacturero", Economía Mexicana, 2a. reimp., México, CIDE, núm. 1, febrero de 1982, pp. 121-145.
- 32) Jiménez Jaimes, Felix O. y Carlos Rocas Dorransoro, op. cit., nota 30, pp. 190 y 212.
- 33) Véase la política estatal de precios en Alejo, Francisco Javier, "El gobierno y las estrategias de precios de las empresas de propiedad estatal", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol. XLIV, núm. 172, abril-junio de 1985, pp. 289-330.
- 34) Idem, p. 303.
- 35) Ros, Jaime, op. cit., nota 2, p. 42.
- 36) Sobre la relación entre oferta monetaria e inflación, véase el trabajo de Ruprah, Inderjit Singh, "Notas sobre la rela

ción entre dinero e inflación", Economía Mexicana, la. reimp., México, CIDE, núm. 3, febrero de 1982, pp. 165-182.

- 37) Ruprah, Inder Jit Singh, op. cit., nota anterior; id., "El teorema de la paridad del poder adquisitivo: inflación y tipo de cambio", Economía Mexicana, México, CIDE, núm. 4, septiembre de 1982, pp. 61-75; Máttar, J. e Inder Jit Singh Ruprah, "Inflación y precios relativos", Economía Mexicana, México, CIDE, núm. 5, octubre de 1983, pp. 69-78.
- 38) Ruprah, Inder Jit Singh, "Notas sobre la relación...", cit., nota 36, pp. 174-175: "El argumento de causalidad inversa puede ser sintetizado de la siguiente manera: el comportamiento de cartera de los bancos y del sector privado no financiero ejerce una influencia no sólo en la composición y el nivel de la base monetaria por medio de sustitución entre moneda nacional y extranjera (afectando el componente internacional de la base) sino, también, incide sobre el perfil temporal del multiplicador y, por tanto, sobre crecimiento de la oferta monetaria.
- Consecuentemente, es posible que los cambios actuales en el ingreso real y la inflación dominen el desenvolvimiento presente y futuro de la oferta monetaria.
- En términos generales, podemos argumentar entonces, que la base monetaria y el acervo monetario cambian como respuesta a la demanda del sector privado, la cual, en conjunción con ciertas políticas del banco central, determina la oferta monetaria."
- 39) Al respecto, véase la demostración de que la oferta monetaria es endógena, en el trabajo de Quijano, José Manuel, México: Estado y banca privada, 2a. ed., México, CIDE, colección "Ensayos", núm. 3, mayo de 1982, cap. V.
- 40) Ruprah, Inder Jit Singh, op. cit., nota 36, p. 177.

- 41) Según este teorema los incrementos en los precios del exterior ocasionan aumentos en forma proporcional en los precios internos. Lo que Ruprah afirma es que, para el periodo que analiza, se detecta que el aumento de los precios externos ocasiona un crecimiento más que proporcional de los precios internos. Ruprah, Inder Jit Singh, "El teorema de la paridad...", cit., nota 37, pp. 71 y 74.
- 42) Máttar, J. e Inder Jit Singh Ruprah, "Inflación y precios relativos", cit., nota 37, p. 75.
- 43) Ruprah, Inder Jit Singh, "El teorema de la paridad...", cit., nota 37, p. 75.
- 44) Ros, Jaime, op. cit., nota 2, p. 50.
- 45) Respecto de la explicación que de la inflación da este autor, véase Flores de la Peña, Horacio, "La mecánica de la inflación", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol. XLIV, núm. 174, octubre-diciembre de 1985, pp. 233-251. Cabe aclarar que este trabajo se publicó originalmente hace ya muchos años, pero que por ser aplicables sus conceptos en la actualidad, se consideró conveniente su reedición.
- 46) Idem, p. 247.
- 47) La clase empresaria prefiere que el Estado se aparte de la actividad económica, pues en todo caso, según Flores de la Peña, sus intereses no concuerdan con los del país; por otro lado, no están conformes con el gasto social, ya que implica la mayor conciencia de clase de los trabajadores.
- 48) Véase su explicación en, López Portillo T., Fernando, "Inflación y distribución del ingreso", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 139, abril de 1986, pp. 5-12.

49) Idem, pp. 10-11.

50) Idem, p. 11.

51) Precisamente porque es un problema de poder político se antoja difícil su consumación, pues aunque resulta trillado, la injerencia y presión por parte del FMI respecto de la política nacional es palpable. Respecto de esto véase la opinión de Bugeda Bernal, Beatriz y Francisco Javier Osornio Correa, en "Soberanía y desarrollo en el contexto de la deuda pública externa", trabajo que está en prensa y que fue presentado en el Congreso de la Paz, celebrado en la UNAM, en 1985, en donde afirman que: "La adopción de estas medidas [las que sugiere el FMI] implica relegar la política intervencionista del Estado, eliminar controles de precios, de importaciones y de exportaciones; contener el alza de salarios, aumentar los precios de los servicios públicos y, con frecuencia, los niveles de recaudación fiscal; y, al devaluar la moneda, incrementar el monto de la deuda externa, traducida a moneda nacional.

Los efectos sociales y económicos de estas medidas producen inflación, carestía, recesión económica, desempleo y pérdida del poder adquisitivo de los salarios."

52) Aquí habría que aclarar que tales políticas sí reducen los niveles inflacionarios, por lo que se puede decir que sí tienen un cierto grado de efectividad. A lo que se refieren los autores es a que los resultados no son prolongados y no atacan el problema de fondo, por lo que pronto se está en una situación igual o peor. Además, el costo social en términos de crecimiento de la economía y pauperización de las clases bajas, es enorme.

53) Livas, Raúl, op. cit., nota 13, pp. 14 y 15.

54) Idem, p. 18.

- 55) Lobato López, Ernesto, "La política monetaria mexicana", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol. XLIV, núm. 172, abril-junio de 1985, pp. 466-467.
- 56) Cornelius, Wayne A., op. cit., nota 13, pp. 369-371.
- 57) Ros, Jaime, op. cit., nota 2, p. 46.
- 58) Idem, pp. 43-44.
- 59) Idem, p. 50.
- 60) Respecto de la relación entre déficit público e inflación, véase Aceituno, Gerardo e Inderjit Singh Ruprah, "Déficit público e inflación", Economía Mexicana, México, CIDE, núm. 4, septiembre de 1982, pp. 47-60.
- 61) De esa manera opinan, por ejemplo, Montoya Mendoza, Alejandro, "La política salarial en la actual coyuntura", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 135, diciembre de 1985, p. 4; Avila, et al., "Los terremotos y otros colapsos", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 135, diciembre de 1985, p. 8; Livas, Raúl, op. cit., nota 13, pp. 14 y 20; Cornelius, Wayne A., op. cit., nota 13, pp. 341, 369-371.
- 62) Livas, Raúl, op. cit., nota 13, p. 20.

## Capítulo tres

### ESPECIFICACIÓN DEL MODELO

#### 1. Las variables del modelo

Se ha podido apreciar en los dos capítulos anteriores que el debate que es objeto de estudio de esta investigación —si los aumentos salariales ocasionan inflación—, no está terminado ni en el plano teórico general ni en lo que respecta a la economía mexicana en particular. Pudo constatarse que los diferentes autores o corrientes explican las variables salarios e inflación de acuerdo con ideas rescatadas del bagaje teórico que defienden. Incluso puede decirse que, en ocasiones, tales explicaciones se sustentan con elementos que rebasan el campo económico y caen en el ideológico.

Ahora bien, no es nuestro fin elaborar un modelo que responda con precisión a algún enfoque u opinión particulares. Por lo mismo, no es la finalidad el probar cuál es el que se cumple con exactitud en el caso de la economía mexicana. El deseo es especificar un modelo que nos permita constatar empíricamente lo que ocurre con las variables salarios e inflación en la economía mexicana.



Debe quedar claro que nuestro objetivo no es explicar hasta sus últimas consecuencias el proceso inflacionario. Tampoco obtener una ecuación acabada en la que se determinen los salarios. La investigación obedece, más bien, al fin modesto de clarificar la relación entre salarios e inflación para la economía mexicana en un periodo determinado. Se persigue, igualmente, el tratar de probar la hipótesis de que los aumentos en los salarios no ocasionan inflación.

El modelo no tiene, entonces, que estar ubicado exactamente en una escuela. Debe estar diseñado de manera que recoja los elementos más importantes de todas ellas, así como las consideraciones más relevantes acerca del comportamiento en la economía mexicana de las variables que nos atañen, pero siempre con el objetivo de ver si nuestra hipótesis es válida.

De acuerdo con lo anterior y con lo desarrollado en los dos capítulos precedentes, consideramos que las variables que debemos incluir en la especificación son: salario mínimo real, salario mínimo real rezagado, precios, precios rezagados, productividad, ganancia, tipo de cambio y capacidad ociosa o grado de utilización de la capacidad.

La inclusión de salarios y precios es por demás evidente. Los rezagos de dichas variables se introducen con el fin de averiguar si es que la inflación pasada tiene algún efecto en los salarios o si los salarios pasados tienen efecto en la inflación.

La variable ganancia resulta relevante en este análisis; recuérdese que puede darse una relación inversa entre esta varia-

ble y los salarios; igualmente, se espera una relación positiva entre inflación y ganancias.

El tipo de cambio se introduce con el fin de apreciar si, de alguna manera, el factor externo tiene influencia en el proceso inflacionario o en los salarios. Asimismo, si la relación entre salarios e inflación convalida nuestra hipótesis, ocurrirá que deberá darse una relación inversa entre tipo de cambio y salario real.

¿Por qué el grado de utilización de la capacidad? Como ya se vio en el capítulo dos, inciso 1, subinciso a, el salario real depende positivamente de la productividad (además, ello se puede constatar si se observan los resultados de las regresiones en el capítulo 4, inciso 2, subincisos b, c y d), ésta depende positivamente del nivel de actividad económica, por lo que existe una relación positiva entre salario real y grado de utilización. El margen de ganancia depende positivamente del nivel de utilización, lo que introduce una relación inversa entre salario real y grado de utilización. Por tanto, a niveles bajos de utilización la relación entre salario real y grado de utilización es positiva, porque predomina el efecto productividad sobre el efecto margen de ganancia (un aumento de la utilización afecta poco el margen de ganancia y su impacto sobre la productividad tiende a mejorar el salario real); a niveles altos de utilización la relación se vuelve inversa, pues predomina el efecto margen de ganancia sobre el efecto productividad. (1)

Seguramente es muchísimo más lo que dejamos fuera que lo que incluimos en el modelo. No nos resulta tan preocupante porque creemos que los elementos que consideramos serán suficientes para clarificar la relación que nos interesa. Sin embargo, si quisiéramos aclarar por qué algunas variables han quedado fuera.

En cuanto a inflación hemos dejado fuera dos cuestiones:

1) el nivel de oferta monetaria, y 2) el índice de precios relativos. En cuanto al primero, no es finalidad de este trabajo verificar la significancia del nivel de oferta monetaria en la inflación; primero, porque esa relación no resulta esencial para alcanzar los objetivos de este trabajo y, segundo, porque ya otros trabajos se han ocupado del tema, (2) llegando a la conclusión de que tal relación se da en el sentido de que es la inflación la que determina el nivel de oferta monetaria, por lo que esta variable puede considerarse endógena. Por otra parte, la relación entre oferta monetaria e inflación es muy discutida y desemboca en problemas ideológicos. Respecto del índice de precios relativos, su importancia radica en que es un indicador del cambio relativo entre los diferentes precios relevantes (tipo de cambio, tasa de interés, salario, etcétera), que resulta importante en el periodo en que se considere que se da una inflación redistributiva; no obstante, nosotros no lo incluimos por dos razones: primera, porque su elaboración es por demás complicada y laboriosa y, segunda, porque por lo primero nos alejaríamos del objetivo principal de esta investigación: clarificar la relación entre salarios e inflación.

En cuanto a los salarios, cabe aclarar que no se hace diferenciación entre mercados competitivos y oligopólicos. Ello porque el salario mínimo, de alguna forma, resulta relevante en cualquiera de los dos.

No obstante que muchos autores opinan que la variable poder de negociación sindical resulta relevante en el caso mexicano, nosotros no la utilizamos, pues creemos que resulta dudoso comprobarlo. En primer lugar porque el sindicalismo en México muestra un carácter bastante heterogéneo; en segundo, porque es difícil la medición de esta variable; en tercero, porque de la poca información que se tiene se puede constatar que en los últimos años —etapa en que el proceso inflacionario se acelera— el movimiento obrero ha perdido fuerza. Respecto de esto último, si consideramos al número de huelgas como un indicador del poder sindical —puesto que refleja el número de horas dejadas de trabajar con la finalidad de obtener mejores condiciones laborales—, observamos que se da una clara reducción en dicho número, sobre todo en los últimos años, hecho significativo si consideramos que en éstos se vive una situación de franco deterioro salarial. Disponemos de las siguientes cifras para el periodo que va de 1981 a 1985: (3)

Años	Emplazamientos a huelga	Huelgas registradas
1981	18592	1066
1982	35849	1971
1983	34876	978
1984	26513	548
1985	27729	417

Es evidente que el número de huelgas oficiales en comparación con el de emplazamientos, es bajo en proporción, además de que el número de huelgas ha venido disminuyendo, lo que habla bien del poder controlador del movimiento obrero y del poco poder de los sindicatos. Puede apreciarse que de 1983 a 1985, años en que el deterioro del salario fue de 8.26% en promedio anual, el número de huelgas decreció en 57.4%, o sea, a menos de la mitad. No se observa, entonces, un movimiento obrero muy activo.

Otra variable que se considera relevante y que no se incluye explícitamente en la ecuación de salarios, es el nivel de actividad económica (de hecho, ello quedaría captado a través de la relación que se da entre salarios y PIB), ello es así porque

se trató de evitar la colinealidad que pudiera presentarse entre la serie del PIB y la de productividad, ya que esta última se construye dividiendo al PIB entre el empleo. Además, la variable grado de utilización de la capacidad, en cierta forma, también es un indicador del nivel de actividad, como se verá más adelante.

## 2. Planteamiento del modelo

De acuerdo con lo dicho hasta ahora, es preciso plantear diferentes funciones entre las variables que se van a considerar en el modelo, con la finalidad de captar las relaciones más importantes entre salarios e inflación. Es decir, planteamientos que nos den claridad acerca de la relación entre precios con salario real y salario real rezagado y acerca de la relación entre salario real con precios y precios rezagados, para abarcar las diferentes posibilidades en lo que a efectos se refiere. Todo ello, además, tratando de guardar las relaciones que exigen las teorías económica en general, en particular para la economía mexicana, y la que requiere la econométrica en este tipo de planteamientos.

Así, establecimos los siguientes modelos alternativos:

I

$$SMR = f(IP, PL, TC, G) \quad (1)$$

$$IP = f(SMR, TC, G, GU) \quad (2)$$

## II

$$SMR = f(IP, PL, TC) \quad (3)$$

$$IP = f(TC, G, GU) \quad (4)$$

## III

$$SMR = f(IP, PL, G) \quad (5)$$

$$IP = f(TC, G, GU) \quad (6)$$

## IV

$$SMR = f(IPR, PL, TC) \quad (7)$$

$$IP = f(SMR, G, GU) \quad (8)$$

## V

$$SMR = f(IPR, PL, G) \quad (9)$$

$$IP = f(SMRR, G, GU) \quad (10)$$

En donde todos ellos serán de carácter lineal y estocásticos; esto último quiere decir que en cada ecuación intervendrá una perturbación estocástica, que deberá cumplir los supuestos de los modelos de regresión lineal clásicos.

Si consideramos cada modelo por separado, podemos decir que del II al V son modelos de los conocidos como recursivos, y a cuyas ecuaciones puede aplicarse directamente mínimos cuadrados ordinarios. El modelo I sí presenta correlación entre las perturbaciones estocásticas y las variables endógenas que apare-

cen como predeterminadas, por lo que se trata como un modelo de ecuaciones simultáneas y —como se verá en el capítulo cuatro— se deberá estimar mediante mínimos cuadrados bivariados. La identificación no es problema. Se trata de un modelo justamente identificado (condiciones de orden y rango). (4)

El modelo más acabado y más importante de esta investigación es el I, pues aparte de que presenta la interrelación entre salarios e inflación, abarca la totalidad de las variables consideradas relevantes según la teoría económica.

No obstante lo anterior, a la hora de realizar la verificación empírica, no nos conformamos con hacer las regresiones indicadas para los modelos anteriores; realizamos aquellas —desde luego considerando las variables ya mencionadas— que consideramos fueran provechosas para el análisis. Ello se irá detallando en el capítulo siguiente.

### 3. Aspectos metodológicos

#### a. La medición de las variables

Como generalidad para todas las variables que se utilizaron en las regresiones, están tomadas a precios constantes con base en 1978. En los casos que así se requirió se cambió la base. Se usaron como medidas, según fuese conveniente, porcentajes o pesos constantes. En todos los casos utilizamos logaritmos naturales; esto nos proporciona un mejor ajuste y nos da directamente las elasticidades.



### b. El periodo

El periodo de 1950 a 1986, aunque muy largo, responde al hecho de considerar la relación entre salarios e inflación en dos etapas distintas del desarrollo de México. La que va de 1950 a 1970, en que se da un crecimiento sostenido con niveles de inflación bajos, y la que va de 1970 a 1986 en que se dan crisis recurrentes y el proceso inflacionario se acelera.

### c. Uso y construcción de las series

De hecho todas las series fueron tomadas y construidas de fuentes oficiales. Lo problemático fue conjuntar las series completas, dado que el periodo es un tanto extenso.

1) La variable salarios. Dada la argumentación teórica respecto de los determinantes del salario para la economía mexicana, creemos que un buen indicador de la evolución salarial será el salario mínimo legal, pues como ya vimos éste determina al salario base (si existe para nuestra economía), los diferenciales salariales y la dispersión salarial (véase capítulo 2, inciso 1). Por ello, para la medición de esta variable utilizamos el salario mínimo legal. Con la ponderación de éste de acuerdo con los meses en que estuvo vigente y su multiplicación por 365, obtuvimos el promedio nominal anual. Para obtener los salarios mínimos reales, se deflactaron los promedios nominales con el índice del costo de la vida obrera y con el INPC; con aquél de 1949 a 1969, con éste de 1970 a 1986. Ello se hizo así porque ninguno de los dos índices

está calculado para el periodo completo de 1949 a 1986 (el primero dejó de calcularse en 1979; del segundo no se tienen cifras para antes de 1968). Se prefirió deflactar así y no con el IPM, puesto que, por tratarse de salarios (que se dedican casi íntegramente al consumo), resulta más preciso el cálculo con aquellos índices.

2) La variable precios. Se estuvo en la disyuntiva de utilizar el índice de precios al mayoreo en la ciudad de México (IPM) o el índice nacional de precios al consumidor (INPC). (Hay quien opina que el primero depende de la demanda del sector privado, mientras que el segundo de la demanda de los consumidores.) Si se analizan las tasas de inflación calculadas con ellos para el periodo 1968 a 1986 —puesto que antes no se calculaba el INPC—, puede verificarse (véase gráfica 1 en el apéndice) que su evolución es muy similar, más aún si nos fijamos de 1979 en adelante: puede verse que las líneas están prácticamente empalmadas.

Ante tal perspectiva decidimos utilizar los dos, para lo cual correríamos regresiones de 1950 a 1986 con el IPM y de 1970 a 1986 con el INPC. Ello nos permitiría, por un lado, diferenciar al periodo global del subperiodo que mencionamos y, por el otro, verificar la relación de los salarios con ambos índices.

3) Los rezagos. Los rezagos de la variable precios tienen como finalidad el detectar si es significativa la influencia de los precios pasados en el salario; los rezagos en el salario real intentan verificar la influencia de los salarios pasados en la inflación.

4) Productividad. Esta variable no tiene mayor problema. Está tomada como PIB entre empleo.

5) Ganancia. La medición de esta variable resultó por demás difícil porque no existen indicadores oficiales. Se consideró conveniente utilizar el excedente de explotación como una buena aproximación por la forma en que está compuesto. Según el sistema de cuentas nacionales, el excedente de explotación es igual a los pagos a la propiedad (intereses, regalías, utilidades) y las remuneraciones a los empresarios, así como los pagos a la mano de obra no asalariada. Se obtiene de restarle al PIB las remuneraciones a asalariados, el consumo de capital fijo y los impuestos indirectos (deducidos los subsidios). Así, queda claro que el excedente de explotación no es igual a ganancias, pero sí se puede considerar como una muy buena aproximación. Por tal, dicha serie y sus resultados deben tomarse con cierta precaución.

Cabe resaltar que fue imposible localizar los datos correspondientes a 1968, 1969, 1985 y 1986, por lo que se hicieron estimaciones propias; ello nos lleva a indicar que se deben tomar con cierta reserva, aunque lo largo del periodo posibilita la confiabilidad de los resultados de las regresiones.

Para reforzar la argumentación respecto de esta variable se consiguieron las utilidades de las empresas inscritas en la Bolsa Mexicana de Valores de 1975 a 1982 y las utilidades de la banca comercial de 1978 a 1985, que, como podemos apreciar, tampoco son con toda precisión la variable ganancias, pero sí muy buenos indicadores de ella. Estos datos se usan sólo como

referencia, debido a que resultó difícil realizar regresiones con ellos debido al corto periodo a que corresponden.

6) Tipo de cambio. Se consideró la paridad promedio anual del peso mexicano respecto al dólar estadounidense; con ello se trata de captar el efecto que ha tenido, pero en la forma en que ha estado dada, es decir, subvaluada hasta 1976 y desliza[n]dose posteriormente.

7) Grado de utilización de la capacidad o capacidad ociosa. Como ya se asentó, la capacidad ociosa guarda una relación inversa o positiva con el salario real dependiendo de que tan alta o baja sea esa capacidad ociosa. Para el periodo 1950-1979 se utiliza el indicador de grado de utilización de la capacidad elaborado por José I. Casar. Está calculado a partir de la división entre producto observado y producto potencial. El producto potencial se obtiene por interpolación después de identificar dos cimas en una serie de valor de la producción y suponiendo que dichas cimas sean el nivel máximo de utilización. (5) Para el lapso de 1980 a 1986, el producto potencial se obtuvo aplicando una tasa de crecimiento de 6% al observado, después de lo cual se procede de la misma manera que en el periodo anterior para obtener el índice. Este criterio para obtener el producto potencial a partir de una tasa de crecimiento de 6% está basado en un análisis, inédito, realizado en la Maestría en Docencia Económica perteneciente a la UACP y P de la UNAM, en el que se verificó que dicha tasa es a la que debería crecer el nivel de actividad económica en México. (6)

#### d. Los métodos de estimación

Todos los ajustes se hicieron mediante regresiones simples y regresiones múltiples, aplicando el método de mínimos cuadrados ordinarios. (7) En los casos que así se requirió —que fueron los de las regresiones correspondientes al modelo I señalado en el inciso 2 de este capítulo y reportados en el capítulo cuatro inciso 2, subinciso d— se aplicó el método de mínimos cuadrados bietéricos (MC2E). Todas las regresiones se realizaron con el uso de los paquetes SPSS (Statistical Package for Social Sciences) y del Micro-TSP.

### NOTAS AL CAPÍTULO TRES

- 1) Respecto de este tipo de relaciones, véase Ros, Jaime, "Propiedades analíticas del modelo", en Ros, Jaime (coordinador), Economía Mexicana. MODEM, México, CIDE, serie temática, núm. 2, 1984, p. 33.
- 2) Véase, por ejemplo, el excelente trabajo de Quijano, José Manuel, México: Estado y banca privada, 2a. ed., México, CIDE, colección "Ensayos", núm. 3, mayo de 1982, especialmente capítulo 10.
- 3) INEGI, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1986, México, SPP, 1986, pp. 566 y 587.
- 4) Respecto de la aplicación de dichas condiciones consúltese Gujarati, Damodar, Econometría (trad. Juan Manuel Mesa), México, McGraw Hill, 1981, pp. 359-364 y 367-382.
- 5) Casar, José I., "Ciclos económicos en la industria y sustitución de importaciones: 1950-1980", Economía Mexicana, México, CIDE, núm. 4, septiembre de 1982, p. 97.
- 6) Agradesco a mi director de tesis, Luis Miguel Galindo Paliza, el haberme facilitado esta información.
- 7) Respecto de los métodos de estimación, como de la teoría econométrica en general, utilizados en los capítulos tres y cuatro, véanse Jhonston, J., Métodos de econometría (trad. de José Ma. Otero Moreno), España, Vicens-Vives, 1975; Wonnacott, R.J. y T.H. Wonnacott, Econometría (trad. de Ezequiel Uriel Jiménez), Madrid, 1982; Gujarati, Damodar, op. cit., nota 4.

## Capítulo cuatro

### LA VERIFICACIÓN EMPÍRICA

#### 1. El comportamiento estadístico de las variables

Pasaremos revista al comportamiento estadístico de todas las variables que intervienen en el modelo, pero centraremos el análisis en la evolución del IP y del salario mínimo.

Creemos que la razón por la que mucha gente (teóricos de la economía y personas comunes) habla de que los aumentos salariales ocasionan inflación, reside en el hecho de que se le da mayor preponderancia al comportamiento del SMI que al del SMR, y, sobre todo, se le da más relevancia a la compración de la evolución de aquél con la de la tasa de inflación. Son tres los motivos por los que dicen que los aumentos en los salarios (siempre nominales) ocasionan inflación. Junto con el análisis de ellos se describe el comportamiento del SMI. Veamos:

1) El primero se refiere a la periodicidad con que se negocia el salario mínimo legal y, por tanto, a la cantidad de veces que asciende en determinado lapso. Como todos sabemos, hasta 1972 la negociación de éste era bianual; en 1973 y 1974 tuvo dos incrementos cada año; en 1975 no hubo negociación; en 1976 hubo dos otra

vez; de 1977 a 1981 se vuelve a pactar el aumento cada año; a partir de allí se vuelven a repetir las negociaciones de emergencia, ocasionando que haya dos elevaciones del SMN por año para el lapso de 1982 a 1985; en 1986 se dan tres, y en lo que va de 1987 llevamos ya tres incrementos (agosto). (1)

Este aspecto del número de negociaciones (y de ascensos) del SMN ha dado mucho de que hablar, pues el hecho de que la época en que el índice de precios se mantuvo estable se correspondió con la etapa en que el salario mínimo nominal se negociaba cada dos años y que ahora en que el proceso inflacionario es acelerado se den negociaciones extraordinarias, ha llevado a la creencia de que las continuas gestiones para elevar el salario nominal son, en gran parte, las causantes de que arreece la inflación.

Cómo no pensarlo, pues si comparamos tasa de inflación con el número de negociaciones del salario mínimo (véanse cuadros 1 y 2, apéndice), tenemos que antes de 1972 —excepto en 1950, 1951 y 1955— la inflación no rebasó el 10%; en 1973, cuando se acaba con la negociación bianual y se pide salario de emergencia (pactado el 17 de septiembre), la inflación llegó a 16% (IPM) o a 12% (INPC). A partir de allí la inflación empieza a ascender y, como ya vimos en el párrafo anterior, las negociaciones salariales se suceden con mayor frecuencia. Más adelante, después de 1982, la inflación ya no ha bajado de 50% anual (IPM o INPC), y es a partir de ese punto cuando se dan las negociaciones en más de una por año. Para mayor ilustración, tenemos que de 1950 a 1981 se negoció el SMN 22 veces (ni una vez por año



en promedio); de 1982 a 1986 se ha negociado 11 veces (más de dos veces en promedio por año).

Es lógico que las anteriores estadísticas lleven a pensar en una asociación de tipo directo entre inflación y salario (recuérdese que se trata de salario nominal). Esta relación de hecho se da (véanse las ecuaciones 11, 12, 17 y 18 del inciso 2 de este capítulo), lo importante, como siempre, es saber qué determina qué, si los aumentos en los salarios nominales ocasionan inflación o si la inflación acelerada propicia que se negocie más veces el salario mínimo (o como el problema de qué fue primero: ¿la gallina o el huevo?).

2) Otro motivo por el que se ha asociado incremento salarial con aumento en los precios, es que el comportamiento del IP es muy similar al del SMN, sobre todo en lo que a tendencia se refiere. Si observamos la gráfica 2 (en el apéndice), podemos notar que a lo largo de todo el periodo es muy estrecha la relación que existe entre SMN e IPM; más si nos fijamos a partir de 1970, pues después de este punto puede verse que los cambios de las dos variables se dan en la misma dirección. En particular, después de 1974 el nivel de crecimiento del salario mínimo nominal se ha elevado enormemente, teniendo su mayor tasa de crecimiento en 1986 con 69.4%. La inflación, ya dijimos, se aceleró a partir de 1973.

3) Una razón más para asociar crecimiento del salario nominal con inflación, es que se da el hecho práctico de que ante aumentos salariales se observan, inmediatamente, aumentos en los

precios, por lo que se atribuye una relación de causa-efecto que va de los primeros a los segundos.

Nosotros consideramos que las tres razones anteriores son invalidas para justificar el que el aumento salarial ocasione mayor inflación.

Respecto de la primera, podemos argumentar en contrario si visualizamos las variaciones en la inflación y las relacionamos con el momento en que aumentan las negociaciones salariales. Veamos dicha relación para algunos años que consideramos relevantes.

Es en 1973 (septiembre) cuando se termina con las negociaciones bianuales; ese año la inflación promedio fue de 16%; para septiembre se tuvo una inflación acumulada de 13.2%, cuando el año anterior la inflación promedio habfa sido de 2.6%. En 1974 hubo dos negociaciones; la inflación promedio fue de 22.4%, o sea, 40% mayor que la del año pasado y 761.5% más si la comparamos con la del año antepasado; cuando se pactó el segundo aumento del año (7 de octubre) tenfamos una inflación acumulada de 13.4%. Del 8 de octubre de 1974 al 31 de diciembre de 1975 se tuvo el mismo SMN, esto es, hubo menor aumento del SMN; pero en 1975 se tuvo una tasa de inflación de 10.4%, esto es, disminuyó en relación con la de 1974 en 53.6%.

Más adelante, en 1982, año a partir del cual tenemos más de dos aumentos al salario mínimo, la inflación se elevó a un nivel sin precedentes: ese año alcanzó el promedio anual de 56.2%. A continuación anotamos la inflación acumulada al momento de pactarse los aumentos de emergencia del SMN. (2)

Fecha de aumento del SMN	Inflación acumulada (porcentaje)
1 de noviembre de 1982	55.3
14 de junio de 1983	35.5
11 de junio de 1984	27.2
4 de junio de 1985	23.4
1 de junio de 1986	35.1
22 de octubre de 1986	54.1

Todas estas cifras demuestran que la elevación salarial viene después de que el índice de precios (y por tanto la tasa de inflación) ha crecido desmedidamente; esto es, que los trabajadores han tenido que recurrir a los incrementos de emergencia para resarcir su deteriorado nivel salarial y no que los ascensos del SMN se reflejen en mayor inflación. Por lo mismo, es notorio que el SMN crece después del incremento de la tasa de inflación, es decir, el primero aumenta en forma rezagada respecto de la segunda.

El segundo motivo puede rebatirse en el mismo sentido que el primero. Por eso, aunque el SMN y la inflación tengan la misma tendencia, puede afirmarse —incluso es evidente en la gráfica 2— que el salario nominal crece posteriormente a la inflación

y que su línea, de cualquier forma, está por debajo de la de la inflación.

Respecto de la tercera razón, es interesante la tesis de que ello ocurre no como resultado de dicha relación, sino a la práctica de muchos comercios, empresas y prestadores de servicios, que se aprovechan de dichos aumentos para conseguir niveles mayores de ingreso mediante el aumento en los precios. En términos macroeconómicos y desde el punto de vista político, se podría decir que es producto de la necesidad del sistema de asegurar una determinada ganancia. Por otra parte, cabe aquí también la consideración de hasta qué punto la inflación en México se encuentra en la fase inercial, esto es, en la etapa en que los precios tratan de ajustarse al ritmo del que crece más. Pero, bueno, lo que pasa es que se ha tendido a usar el salario mínimo legal como referencia para aumentar otros precios, pero no es el único. Hay precios que al ascender ocasionan que crezcan los demás, por ejemplo, la gasolina, el azúcar, el tipo de cambio, etcétera.

Finalmente, y para rebatir las tres consideraciones en conjunto, creemos que la forma correcta de verificar si los aumentos salariales ocasionan inflación, es aquella que compare el crecimiento del SMR (no SMN) con el de la inflación. Por ende, las argumentaciones como las que describimos (que asocian SMN e inflación, y a pesar de que ello también resulta incorrecto) pueden tomarse como marginales. La relación entre SMR e inflación se toca más adelante. Podemos adelantar, por lo pronto, que dicha relación indica que los aumentos del salario real no ocasionan

inflación, pues, como se verá posteriormente, el SMR ha mostrado una tendencia de rezago a lo largo de todo el periodo y, sobre todo, en los últimos años.

Tocante al tipo de cambio (véase cuadro 3 en el apéndice), es significativo el hecho de que haya perdurado sin variación durante un periodo tan largo como el que va de 1955 a 1976. Al respecto se ha argumentado que ello se debió a la finalidad, por parte del Estado mexicano, de dar condiciones de estabilidad para el desarrollo del capitalismo de nuestro país. Muy aparte de este tipo de consideraciones, es notorio que la inflación se dispara a partir de 1977, un año después de la famosa devaluación de 1976. Antes de 1972 la inflación no había pasado de 10% en promedio anual, a excepción de 1950, 1951 y 1955; de 1973 a 1976 tuvo una tasa de crecimiento promedio de 17.8%; en 1977, un año después de la devaluación, la tasa de inflación fue de 41.2%. A partir de allí el tipo de cambio se ha venido deslizando y la inflación acelerando, de lo cual puede desprenderse que existe una alta relación de tipo directo entre estas dos variables. Es más, 1951, que tuvo tasa de inflación de 24%, y 1955, con tasa de inflación de 14.5%, dos de las más altas antes de 1970, son dos años posteriores a devaluaciones del peso respecto del dólar. Para una mejor ilustración del estrecho comportamiento entre tipo de cambio e índice de precios, véase la gráfica 3 (en el apéndice), donde se dibujan las líneas del índice de precios al mayoreo, y de los índices del tipo de cambio y del salario real, nótese cómo los dos primeros se elevan a partir de 1981 y guardan una estrecha relación a lo largo de todo el periodo.

En cuanto a la productividad, vimos en los capítulos uno y dos que es una variable fundamental en la determinación de los incrementos del salario real; observamos también que los aumentos en éstos deben ser inferiores que los incrementos en la productividad para que no se reflejen en un aceleramiento de la inflación. Por otro lado, en el capítulo 2 se asentó que la productividad del trabajo depende de factores como el PIB y la población ocupada, y que el primero depende del nivel de actividad económica (en lo interno consumo e inversión) y el segundo depende de la oferta de trabajo; podemos decir, entonces, que la productividad no sólo refleja el rendimiento de la clase trabajadora, también plasma la eficiencia del capital y el nivel de actividad económica. Pues bien, si el análisis del comportamiento de esta variable y su relación con los salarios lo hacemos considerando estos tres factores, podemos aseverar que no existen indicios para pensar que un exceso de peticiones salariales que rebasan el nivel de la productividad sean los que ocasionen inflación. Las razones se describen a continuación.

En primer lugar, observamos que la tasa de crecimiento de la productividad (véase cuadro 4 en el apéndice) sólo tiene signo negativo en los años 1952, 1959, 1977, 1983 y 1986. Tres de ellos, 1953, 1959 y 1983, están precedidos de años en que la ganancia se contrajo y 1977 fue un año posterior a devaluación. En todos los demás ha tenido crecimiento, hecho significativo sobre todo a partir de 1978 en que la crisis en México se acentúa.

En segundo lugar, si hacemos referencia al periodo en que la inflación se ha tornado alarmante en México (más del 50% anual),

esto es, de 1982 a 1986, se mira que el salario mínimo real decreció en promedio para esos cinco años en 9.1%, mientras que la productividad, aunque decreció, fue en promedio de 1.1%; esto significa que el supuesto exceso de peticiones sobre el nivel de productividad no existe, en consecuencia no se puede argumentar que la inflación sea producto de aumentos salariales que rebasan el nivel de la productividad.

Si, además, podemos decir que los años en que se contrajo la productividad fueron precedidos por años en que descendió la ganancia o el PIB, estamos en posibilidad de no culpar a los trabajadores de que aceleren la inflación con sus peticiones; más bien podemos atribuirla a la deficiencia del capital, a la falta de un nivel adecuado de inversión, a las deficiencias estructurales de la planta productiva, al atraso tecnológico o al deficiente nivel de instrucción de la mano de obra, causas no imputables a los trabajadores.

En lo que se refiere al grado de utilización de la capacidad ociosa, diremos, primeramente, que por la forma en que está construida la serie, presenta muchas limitaciones. No obstante, es relevante que sea a partir de 1982 (véase cuadro 5 en el apéndice) cuando tome sus niveles más bajos, llegando a ser los peores 1983 y 1986 —89.4% y 84.9%, respectivamente—, años en que el ciclo económico de nuestro país tuvo fuertes depresiones y en que la mayor parte de las variables económicas se contrajeron.

También ya vimos que esta variable influye en el SMR y en la inflación, ello dependerá de si predomina el efecto producti-

vidad o el efecto margen de ganancia; dejemos pues el análisis de esta variable para después de las regresiones.

La ganancia sólo observa decrementos en tres años: 1952, 1955 y 1982, en todos los demás tiene crecimiento. Ante esto, se tambalea la opinión de que no conviene a los empresarios invertir debido a que no ganan. Es cierto que su tasa de crecimiento ha venido disminuyendo, pero por lo menos no es negativa.

Para reforzar el análisis de este punto, disponemos de datos acerca de las utilidades reales de las empresas financieras para el periodo de 1975-1982; en él, en 1977 y en 1982 se tienen decrementos drásticos de 40.4% y 61.2%, en los demás años se observan altas tasas de crecimiento en la utilidad, siendo la mayor la de 49.5% en 1977, y teniendo un promedio de 4.84% para todo el periodo. (3) Es de destacar que los años en que se dan contracciones en esta variable coinciden con años en que desciende de la actividad económica. Además, es distintivo que la participación de los trabajadores en dichas utilidades bajó por lo menos de 1980 a 1982 —en 3.7%, 11.4% y 13.9% respectivamente—, por lo que no puede decirse que las peticiones de los trabajadores en el ramo sean la causa de la baja en las utilidades.

También tenemos las cifras correspondientes a las utilidades reales de la banca comercial para el periodo de 1978-1984. (4) En 1981 y 1982 tenemos tasas de crecimiento negativas (-4.08% y -3.92%, respectivamente), en los demás años se observa crecimiento.

Estas cifras, junto con las anteriores de utilidades, refuerzan el argumento de que, por lo menos a través de los indicadores oficiales de que se dispone, la ganancia, aunque ha tenido



sus bajas, ha mantenido una tendencia que apunta al crecimiento y que predomina a lo largo del periodo 1950-1986.

Si hacemos alusión al periodo de inflación acelerada (1982-1986), podemos constatar que se da un aumento promedio en la inflación de 74.04% (INPC), un decrecimiento promedio del salario de 9.1% y un aumento promedio en la ganancia de 4.1%. Todo ello apunta en la dirección de que es todavía más inflacionaria la variable ganancias, y de que se puede hablar de una relación inversa entre nivel de ganancia y salario real.

Respecto del IPM y el INPC, puede decirse —para los años en que existe información del INPC, que son de 1968 en adelante—, que guardan un comportamiento muy similar, si no antes de 1979, a partir de ese punto sus gráficas prácticamente se empalman (véase gráfica 1 en el apéndice). Desde ese punto de vista, no encontramos razón para diferenciar el uso de uno u otro como indicador del nivel inflacionario, los dos son altamente representativos.

Del comportamiento del IPM (véase cuadro 2, apéndice) podemos decir que tiene una tasa de crecimiento baja y estable (siempre menor que 10% y la mayoría de veces alrededor de 5%) hasta 1972 —a excepción de 1949 con 14.2%, 1950 con 24.0% y 1955 con 14.5%—, a partir de ese momento empieza a crecer, agravándose tal situación a partir de 1982 en que la inflación promedio rebasa el 50% en todos los años, siendo el nivel más alto el de 1983 con 107.3%.

El INPC —se tienen datos a partir de 1968— guarda una evolución muy parecida: acelera su crecimiento en 1972 y se vuel

ve explosivo en 1982, en que crece en 58.9%; el año de nivel inflacionario más alto, según este índice, es también el de 1983 con 101.9%. Se observó cierto regreso en 1984 y 1985 en que pasó a 65.5% y a 57.7%, respectivamente, pero volvió a ampliarse en 1986 en que aumentó a 86.2%.

Estas variables son un muy buen signo de lo que ocurre con la economía mexicana al cambiar de los sesenta a los setenta: se pasó de un periodo de estabilidad y bonanza, a uno de recesión e inflación recurrentes. Como signo de ello, tenemos que la inflación promedio de 1950 a 1972 es de 5.05% según el IPM, mientras que de 1973 a 1986 es de 40.71% según el IPM y de 39.71% según el INPC; pero si tomamos sólo los últimos cinco años (de 1982 a 1986), se tiene una inflación promedio de 74.94% según el IPM y de 74.04% según el INPC. Ello denota dos cosas: primero, que la inflación se ha acelerado sobre todo a partir de 1982 y, segundo, que la diferencia existente entre IPM e INPC ha tendido a disminuir. La primer cuestión ha sido el elemento por el cual hemos enfatizado en el comportamiento de las demás variables a partir de 1982.

Si nuestra investigación persigue el objetivo de clarificar la relación entre salarios e inflación, de verificar si es cierto que los aumentos salariales ocasionan que se acelere la inflación y, si como asentamos más arriba, es más relevante el SMR que el SIEI, será interesante observar qué ocurre con el salario mínimo real en relación con el índice de precios, sobre todo a partir de los setenta y muy particularmente después de 1982.

El SMR ha tenido un comportamiento irregular en los años anteriores a la década de los setenta. Por irregular se entiende el hecho de que su tasa de crecimiento (véase cuadro 1 en el apéndice) es positiva un año, negativa otro; aunque tiende a predominar el decremento. Esto es así para todo el periodo en conjunto, pues de los 37 años de análisis, en 23 se tiene tasa de crecimiento negativa. En nueve de los últimos diez años también se tiene tasa de crecimiento con signo negativo. En efecto, de 1977 a 1986, excepto en 1981, el salario ha visto deteriorado su poder adquisitivo. En este intervalo los salarios han sufrido sus mayores bajas en 1982 (11.6%), 1983 (17.4%) y 1986 (9.1%).

En el periodo que va de 1950 a 1970, en que los IP se mantienen estables, tenemos que el salario real creció en 7.06% promedio, mientras que de 1970 a 1986, etapa en que se acelera la inflación, observa un decrecimiento promedio de 2.1%. Como otro dato más, la tasa de crecimiento promedio del SMR para el periodo 1950-1976 es de 6.17%, mientras que en el periodo que va de 1977 a 1986 es de -5.65%. Resulta paradójico pensar que las acreencias en los salarios reales ocasionen inflación si en la época en que más han aumentado aquéllos se observa que ésta se mantuvo estable, mientras que en los últimos años, en que el salario se ha deteriorado notablemente la inflación ha sido explosiva. Cabe resaltar que en los últimos cinco años, en que la inflación tomó sus niveles más altos de todo el periodo (74.04% en promedio) el salario real tuvo tasa de crecimiento negativa. En promedio para esos cinco años, el SMR decreció en 9.1%, correspondiendo a 1983 la peor tasa de decrecimiento con 17.4%.

Si observamos la gráfica 2 (apéndice), podemos notar que el SMN y el IPM tienen un comportamiento muy parecido, incluso ello se acentúa después de 1970, pues aunque en ocasiones a diferentes niveles, los cambios en uno y otro son en el mismo sentido. Algo muy distinto ocurre si hacemos la comparación entre IPM y SMR; entre estas dos variables, antes de 1970, existe una gran similitud en la dirección de sus movimientos, pero a partir de 1970 se observa una brecha, que tiende a ensancharse sobre todo a partir de 1976. Resulta evidente la asimetría de las dos líneas y el espacio enorme que se abre entre las dos variables.

De todo lo anterior, podemos decir que es difícil sostener el argumento de que los aumentos salariales ocasionen inflación. Para afirmar tal cosa tienen que darse una inflación acelerada y un crecimiento enorme del poder adquisitivo. Lo primero sí se está dando; lo segundo, en la práctica, es totalmente al revés: el salario real se encuentra en franco deterioro, a pesar de los continuos aumentos del salario nominal.

Sólo por darnos una idea de la caída en los salarios, obsérvese en el cuadro 1 (apéndice) cómo el índice del salario real ha caído por los suelos: es de 57.0% en 1986. De allí, podemos decir que la pérdida del poder adquisitivo del salario de 1986 respecto del de 1978 es de 43%, esto significa que, prácticamente, en 1986 el salario real sólo pudo comprar la mitad de bienes que hubiera adquirido en 1978. Ahora, si preferimos calcular la pérdida del poder adquisitivo del salario comparando tasa de crecimiento del salario nominal con tasa de inflación —como

prefieren algunos autores—, podemos decir que aun así es notorio el deterioro del poder adquisitivo. A partir de 1977 —excepto en 1981— en todos los años la inflación creció más que el salario nominal. Si observamos a partir de 1982, tenemos que la diferencia en promedio entre aumento en el salario nominal e inflación es de 42.5% a favor de esta última.

Ante esta primera evidencia estadística, podemos concluir que no existen indicios para decir que los aumentos salariales ocasionen inflación. Veamos en los dos apartados siguientes qué nos dice la teoría econométrica aplicada a este caso.

## 2. Las regresiones

Como se indicó en el capítulo precedente, no nos conformamos con correr las regresiones correspondientes para los modelos allí anotados. Hicimos muchas más regresiones para tratar de explicar la variabilidad de salarios e inflación de acuerdo con diferentes combinaciones de las variables explicatorias; cabe aclarar que siempre respetando el marco teórico estudiado en todo el desarrollo anterior de este trabajo. Ello se hizo así no con la finalidad de abarcar todas las diferentes combinaciones y que darnos con la mejor, sino respetando el objetivo de explicar el comportamiento de nuestras variables en función de las variables independientes, y porque se detectó que era necesario realizar de esa forma el ejercicio, ya que, por ejemplo, si nosotros incluimos como explicatorias en una ecuación de salarios mínimos reales al tipo de cambio, al índice de precios y a la ganancia,

ocurre que todas ellas se relacionan en forma inversa con aquella, y que existe alta correlación entre éstas —piénsese que la inflación depende en gran medida del tipo de cambio—; estas cuestiones hacen que los coeficientes de nuestras ecuaciones aparezcan distorsionados o bien con signo contrario. Por tal, al ir encontrando estos resultados se hizo necesario el sacar una u otra variable y hacer nuevas corridas. Creemos que hacer esto está justificado teóricamente, pues todo se llevó a cabo después del planteamiento del marco teórico, no tratándose entonces de lo que se conoce como "pesca". Por otro lado, este tipo de ejercicios no resultan infructuosos y sí de mucha valía, pues observando las ecuaciones en conjunto, podemos darnos una idea integral del comportamiento de nuestras variables.

Es importante notar también —como se acentó en el inciso 3 del capítulo 3— que decidimos verificar la relación entre salarios mínimos reales y el IPM, así como la que existe entre aquéllos y el INPC, también con el fin de redondear el análisis. Este hecho implicó, obviamente, el casi duplicar el número de regresiones, pues si íbamos hacer un número determinado de corridas entre IPM y SHR, al contemplar la relación entre INPC y SMR el número de corridas tuvo que ser mucho mayor.

Otro aspecto que se redondea al utilizar tanto el IPM como el INPC es el referente al periodo de análisis. El segundo está elaborado a partir de 1968, por lo cual se optó por hacer las corridas con él para el lapso de 1970 a 1986, mientras que cuando se usó el IPM se hicieron regresiones para el intervalo que va de 1950 a 1986. Con ello tendremos evidencia empírica de la rela

ción entre SMR e IP para el periodo completo de 1950-1986 —que abarca dos fases marcadas del desarrollo económico en México: de progreso, de 1950 a 1970, y de recesión y crisis en adelante—, así como lo que ocurre únicamente a partir de 1970, lapso de recesiones principalmente. Tal nos permitirá obtener resultados para dos tipos de situación: estabilidad y crisis, y no sólo de esta última, en que adquiere mayor relevancia el problema inflacionario.

La relación entre IP y SMR para el intervalo de 1950-1969 se capta a través del uso del IPM y sólo mediante regresiones simples.

Presentamos las regresiones en cuatro bloques. En el primero se tienen todas las ecuaciones producto de regresiones simples (que también aportan resultados importantes) entre IPM y SMR e INPC y SMR, para diversos periodos. En el segundo, las regresiones efectuadas para la relación entre IPM y SMR, para el lapso 1950-1986. En el tres, las regresiones entre INPC y SMR de 1970-1986. En el cuarto se presentan regresiones entre IPM y SMR pero, a diferencia del bloque 2, en éste se trata de corridas referentes al modelo I planteado en el capítulo 3, es decir, las correspondientes a un modelo de ecuaciones simultáneas en el que se considera la interrelación (la dependencia mutua) entre salarios e inflación. Por ello, este conjunto es el más relevante, pues además abarca todo el periodo de 1950 a 1986.

En las ecuaciones, los números que están entre paréntesis, debajo de los coeficientes de regresión, corresponden al error estándar y al estadístico  $t$ , respectivamente.

a. Regresiones simples entre IPM y SMR e

INPC y SMR

1950-1969

$$\text{LSMR} = 13.8080 - 0.9780\text{LIPM} \quad (1)$$

(3.1318) (0.9026)  
(4.4090) (-1.0835)

$$R^2 = 0.8439 \quad \bar{R}^2 = 0.8244 \quad F = 43.2505 \quad DW = 2.9556$$

$$\text{LIPM} = 3.7218 - 0.0419\text{LSMR} \quad (2)$$

(0.7023) (0.0657)  
(5.2995) (-0.6384)

$$R^2 = 0.9573 \quad \bar{R}^2 = 0.9520 \quad F = 179.3654 \quad DW = 1.7101$$

1970-1986

$$\text{LSMR} = 11.3064 - 0.1660\text{LIPM} \quad (3)$$

(0.4231) (0.0529)  
(26.7222) (-3.1350)

$$R^2 = 0.8994 \quad \bar{R}^2 = 0.8839 \quad F = 58.1203 \quad DW = 2.3434$$

$$\text{LSMR} = 11.1626 - 0.1580\text{LIPM} \quad (4)$$

(0.2908) (0.0472)  
(38.3875) (-3.3456)

$$R^2 = 0.8745 \quad \bar{R}^2 = 0.8552 \quad F = 45.2916 \quad DW = 2.1702$$



$$\text{LIPM} = 31.5909 - 2.0817\text{LSMR} \quad (5)$$

$$\begin{matrix} (6.9722) & (0.7653) \\ (4.5310) & (-2.7200) \end{matrix}$$

$$R^2 = 0.9830 \quad \bar{R}^2 = 0.9803 \quad F = 374.7301 \quad DW = 1.2206$$

$$\text{LIPM} = 26.3201 - 1.4518\text{LSMRR} \quad (6)$$

$$\begin{matrix} (9.9665) & (0.8966) \\ (2.6409) & (-1.6193) \end{matrix}$$

$$R^2 = 0.9762 \quad \bar{R}^2 = 0.9726 \quad F = 266.8674 \quad DW = 0.9730$$

$$\text{LSMR} = 11.3184 - 0.1677\text{LINPC} \quad (7)$$

$$\begin{matrix} (0.4128) & (0.0523) \\ (27.4207) & (-3.2063) \end{matrix}$$

$$R^2 = 0.9006 \quad \bar{R}^2 = 0.8853 \quad F = 58.8985 \quad DW = 2.4029$$

$$\text{LSMR} = 11.1858 - 0.1613\text{LINPCR} \quad (8)$$

$$\begin{matrix} (0.2902) & (0.0470) \\ (38.5310) & (-3.4307) \end{matrix}$$

$$R^2 = 0.8772 \quad \bar{R}^2 = 0.8583 \quad F = 46.4146 \quad DW = 2.1827$$

$$\text{LINPC} = 31.2608 - 2.0484\text{LSMR} \quad (9)$$

$$\begin{matrix} (6.8247) & (0.7392) \\ (4.5805) & (-2.7712) \end{matrix}$$

$$R^2 = 0.9836 \quad \bar{R}^2 = 0.9810 \quad F = 389.1005 \quad DW = 1.2140$$

$$\text{LINPC} = 27.0401 - 1.5292\text{LSMRR} \quad (10)$$

$$\begin{matrix} (9.5186) & (0.8523) \\ (2.8408) & (-1.7941) \end{matrix}$$

$$R^2 = 0.9778 \quad \bar{R}^2 = 0.9744 \quad F = 286.0066 \quad DW = 0.9396$$

$$\text{LSMN} = 6.7133 + 0.8323\text{LINPC} \quad (11)$$

(0.4129) (0.0523)  
(16.2576) (15.9124)

$$R^2 = 0.9977 \quad \bar{R}^2 = 0.9974 \quad F = 2841.608 \quad DW = 2.4044$$

$$\text{LINPC} = -7.5458 + 1.1596\text{LSMN} \quad (12)$$

(0.6728) (0.0551)  
(-11.2155) (21.0543)

$$R^2 = 0.9975 \quad \bar{R}^2 = 0.9971 \quad F = 2562.854 \quad DW = 2.2561$$

### 1950-1986

$$\text{LSMR} = 11.4456 - 0.1772\text{LIPM} \quad (13)$$

(1.1736) (0.1073)  
(9.7525) (-1.6509)

$$R^2 = 0.9177 \quad \bar{R}^2 = 0.9128 \quad F = 184.0901 \quad DW = 2.8361$$

$$\text{LSMR} = 11.0695 - 0.1383\text{LIPMR} \quad (14)$$

(0.8707) (0.1074)  
(12.7137) (-1.2079)

$$R^2 = 0.9126 \quad \bar{R}^2 = 0.9073 \quad F = 172.3625 \quad DW = 2.7454$$

$$\text{LIPM} = 3.4465 - 0.0765\text{LSMR} \quad (15)$$

(1.0820) (0.1143)  
(3.1853) (-0.6691)

$$R^2 = 0.9952 \quad \bar{R}^2 = 0.9949 \quad F = 3446.508 \quad DW = 1.3168$$

$$\text{LIPM} = 2.7481 - 0.0028\text{LSMRR} \quad (16)$$

(1.0924) (0.1161)  
(2.5157) (-0.0238)

$$R^2 = 0.9951 \quad R^2 = 0.9948 \quad F = 3358.239 \quad DW = 1.3357$$

$$\text{LSMRR} = 7.4144 + 0.7692\text{LIPM} \quad (17)$$

(1.6362) (0.1169)  
(4.5315) (6.5784)

$$R^2 = 0.9944 \quad R^2 = 0.9941 \quad F = 2930.410 \quad DW = 2.8543$$

$$\text{LIPM} = -5.0008 + 0.9365\text{LSMRR} \quad (18)$$

(1.1231) (0.0926)  
(-4.4528) (10.1134)

$$R^2 = 0.9907 \quad R^2 = 0.9901 \quad F = 1758.700 \quad DW = 2.2057$$

**b. Regresiones múltiples donde se incluyen IPM y SMR,**

**1950-1986**

$$\text{LSMRR} = -6.5680 - 0.3049\text{LIPM} + 1.5194\text{LPL} + 0.1440\text{LTC} \quad (19)$$

(1.9408) (0.1366) (0.1797) (0.1484)  
(-3.3842) (-2.2322) (8.4565) (0.9701)

$$R^2 = 0.9428 \quad R^2 = 0.9354 \quad F = 127.6237 \quad DW = 2.1190$$

$$\text{LSMRR} = -4.7299 - 0.1628\text{LIPMR} + 1.3531\text{LPL} - 0.0306\text{LTC} \quad (20)$$

(1.9712) (0.1317) (0.1855) (0.1215)  
(-2.3995) (-1.2362) (7.2942) (-0.2518)

$$R^2 = 0.9369 \quad R^2 = 0.9287 \quad F = 115.0170 \quad DW = 2.1224$$

$$\text{LSMR} = -0.1306\text{LIPM} + 1.8566\text{LPL} - 0.3921\text{LG} \quad (21)$$

(0.0235)	(0.2166)	(0.0898)
(-5.5471)	(8.5725)	(-4.3666)

$$R^2 = 0.9442 \quad \bar{R}^2 = 0.9389 \quad F = 180.3571 \quad DW = 2.089$$

$$\text{LSMR} = -0.1457\text{LIPMR} + 1.8541\text{LPL} - 0.3897\text{LG} \quad (22)$$

(0.0283)	(0.2287)	(0.0947)
(-5.1466)	(8.1060)	(-4.1161)

$$R^2 = 0.9413 \quad \bar{R}^2 = 0.9358 \quad F = 171.1730 \quad DW = 2.0637$$

$$\text{LIPM} = -34.2163 + 0.7916\text{LTC} + 1.1940\text{LG} + 0.7150\text{LGU} \quad (23)$$

(10.2552)	(0.0778)	(0.3986)	(0.5001)
(-3.3365)	(10.1737)	(2.9958)	(1.4299)

$$R^2 = 0.9964 \quad \bar{R}^2 = 0.9959 \quad F = 2134.521 \quad DW = 1.4438$$

$$\text{LIPM} = -0.2371\text{LSMR} + 0.7650\text{LTC} + 0.0679\text{LG} + 1.0470\text{LGU} \quad (24)$$

(0.1223)	(0.0907)	(0.1646)	(0.5063)
(-1.9391)	(8.4375)	(0.4125)	(2.0682)

$$R^2 = 0.9961 \quad \bar{R}^2 = 0.9956 \quad F = 1990.289 \quad DW = 1.4504$$

$$\text{LIPM} = -33.0010 - 0.1749\text{LSMR} + 0.7599\text{LTC} + 1.2549\text{LG} + 0.5055\text{LGU} \quad (25)$$

(9.4618)	(0.1215)	(0.0835)	(0.3702)	(0.5122)
(-3.4888)	(-1.4395)	(9.1010)	(3.3893)	(0.9867)

$$R^2 = 0.9966 \quad \bar{R}^2 = 0.9961 \quad F = 1767.506 \quad DW = 1.6378$$

c. Regresiones múltiples donde se incluyen  
INPC y SMR, 1970-1986

$$\text{LSMR} = 24.2982 - 0.1523\text{LINPC} - 0.4622\text{LG} \quad (26)$$

(15.1149)	(0.0811)	(0.5355)
(1.6076)	(-1.8777)	(-0.8630)

$$R^2 = 0.9067 \quad \bar{R}^2 = 0.8834 \quad F = 38.8803 \quad \text{DW} = 2.5117$$

$$\text{LSMR} = -0.1525\text{LINPC} + 0.9429\text{LPL} \quad (27)$$

(0.0243)	(0.0121)
(-6.2655)	(78.1127)

$$R^2 = 0.9187 \quad \bar{R}^2 = 0.9062 \quad F = 73.4955 \quad \text{DW} = 1.9552$$

$$\text{LSMR} = -0.1689\text{LINPCR} + 0.9456\text{LPL} \quad (28)$$

(0.0294)	(0.0135)
(-5.7401)	(70.2350)

$$R^2 = 0.9065 \quad \bar{R}^2 = 0.8921 \quad F = 63.0173 \quad \text{DW} = 1.8391$$

$$\text{LSMR} = 11.1346 - 0.0967\text{LINPC} - 0.0606\text{LTC} \quad (29)$$

(0.4084)	(0.1301)	(0.1131)
(27.2667)	(-0.7434)	(-0.5355)

$$R^2 = 0.9024 \quad \bar{R}^2 = 0.8780 \quad F = 36.9705 \quad \text{DW} = 2.3186$$

$$\text{LSMR} = -0.1606\text{LINPC} + 0.9439\text{LPL} + 0.0093\text{LTC} \quad (30)$$

(0.1013)	(0.0178)	(0.1004)
(-1.5857)	(52.9219)	(0.0825)

$$R^2 = 0.9188 \quad \bar{R}^2 = 0.8985 \quad F = 45.2552 \quad \text{DW} = 1.9717$$

$$\text{LSMR} = -0.0993\text{LINPCR} + 0.9370\text{LPL} - 0.0657\text{LTC} \quad (31)$$

(0.0839)	(0.0163)	(0.0742)
(-1.1838)	(57.3457)	(-0.8865)

$$R^2 = 0.9121 \quad \bar{R}^2 = 0.8902 \quad F = 41.5185 \quad DW = 1.7757$$

$$\text{LSMR} = -0.1167\text{LINPC} + 1.8447\text{LPL} - 0.3899\text{LG} \quad (32)$$

(0.0323)	(0.6905)	(0.2980)
(-3.6143)	(2.6716)	(-1.3086)

$$R^2 = 0.9277 \quad \bar{R}^2 = 0.9096 \quad F = 51.2887 \quad DW = 1.8206$$

$$\text{LSMR} = -0.1220\text{LINPCR} + 2.0429\text{LPL} - 0.4744\text{LG} \quad (33)$$

(0.0379)	(0.6601)	(0.2851)
(-3.2202)	(3.0947)	(-1.6643)

$$R^2 = 0.9235 \quad \bar{R}^2 = 0.9043 \quad F = 48.2631 \quad DW = 1.7264$$

$$\text{LSMR} = -0.1486\text{LINPC} + 1.9664\text{LPL} + 0.0388\text{LTC} - 0.4407\text{LG} \quad (34)$$

(0.0902)	(0.7962)	(0.1016)	(0.3418)
(-1.6466)	(2.4698)	(0.3817)	(-1.2894)

$$R^2 = 0.9286 \quad \bar{R}^2 = 0.9026 \quad F = 35.7656 \quad DW = 1.8878$$

$$\text{LINPC} = 11.5283 - 0.5963\text{LSMR} + 0.5653\text{LTC} \quad (35)$$

(6.5743)	(0.4628)	(0.1492)
(1.7535)	(-1.2883)	(3.7885)

$$R^2 = 0.9946 \quad \bar{R}^2 = 0.9932 \quad F = 733.9758 \quad DW = 1.6594$$

$$\text{LINPC} = 14.5277 - 0.9501\text{LSMR} + 0.6081\text{LTC} \quad (36)$$

(3.6280)	(0.3499)	(0.1077)
(4.0043)	(-2.7151)	(5.6488)

$$R^2 = 0.9964 \quad \bar{R}^2 = 0.9955 \quad F = 1094.803 \quad DW = 1.7648$$

$$\text{LINPC} = -95.3460 - 2.1733\text{LSMR} + 4.4174\text{LG} \quad (37)$$

(31.2058)	(0.7983)	(0.8895)
(-3.0554)	(-2.7224)	(4.9661)

$$R^2 = 0.9746 \quad \bar{R}^2 = 0.9682 \quad F = 153.4611 \quad DW = 1.3892$$

$$\text{LINPC} = -108.9113 - 2.1593\text{LSMRR} + 4.9045\text{LG} \quad (38)$$

(24.6598)	(0.7565)	(0.6898)
(-4.4166)	(-2.8674)	(7.1100)

$$R^2 = 0.9724 \quad \bar{R}^2 = 0.9655 \quad F = 140.9534 \quad DW = 1.4040$$

$$\text{LINPC} = -0.5954\text{LSMR} + 0.5624\text{LTC} + 0.4034\text{LG} \quad (39)$$

(0.4018)	(0.1265)	(0.1848)
(-1.4818)	(4.4470)	(2.1830)

$$R^2 = 0.9952 \quad \bar{R}^2 = 0.9940 \quad F = 831.3524 \quad DW = 1.6842$$

$$\text{LINPC} = -58.9340 - 0.5148\text{LSMRR} + 0.6438\text{LTC} + 2.4094\text{LG} \quad (40)$$

(7.1851)	(0.2432)	(0.0596)	(0.2865)
(-8.2023)	(-2.1168)	(10.7980)	(8.4101)

$$R^2 = 0.9983 \quad \bar{R}^2 = 0.9977 \quad F = 1650.122 \quad DW = 1.2947$$

$$\text{LINPC} = -0.3916\text{LSMR} + 0.7611\text{LTC} + 1.7188\text{LGU} \quad (41)$$

(0.3316)	(0.0807)	(0.5330)
(-1.1811)	(9.4329)	(3.2245)

$$R^2 = 0.9958 \quad \bar{R}^2 = 0.9947 \quad F = 944.3033 \quad DW = 1.9808$$

$$\text{LINPC} = -60.3978 - 2.2571\text{LSMR} + 3.8443\text{LG} - 3.9670\text{LGU} \quad (42)$$

(12.9032)	(0.4315)	(0.2842)	(1.6285)
(-4.68)	(-5.23)	(13.53)	(-2.44)

$$R^2 = 0.9777 \quad \bar{R}^2 = 0.9725 \quad F = 189.8673 \quad DW = 1.3532$$

$$\text{LINPC} = -58.3233 + 0.7804\text{LTC} + 2.0319\text{LG} + 0.8904\text{LGU} \quad (43)$$

(7.7374)	(0.0628)	(0.3049)	(0.7065)
(-7.5379)	(12.4287)	(6.6645)	(1.2603)

$$R^2 = 0.9979 \quad \bar{R}^2 = 0.9971 \quad F = 1281.630 \quad DW = 1.5695$$

$$\text{LINPC} = -58.5818 + 0.0579\text{LSMR} + 0.7924\text{LTC} + 2.0125\text{LG} + 0.9248\text{LGU} \quad (44)$$

(8.4261)	(0.3578)	(0.1102)	(0.3945)	(0.7465)
(-6.9524)	(0.1618)	(7.1880)	(5.1011)	(1.2390)

$$R^2 = 0.9979 \quad \bar{R}^2 = 0.9968 \quad F = 935.4491 \quad DW = 1.5752$$

$$\text{LINPC} = -58.8510 - 0.4972\text{LSMRR} + 0.6520\text{LTC} + 2.3849\text{LG} + 0.0845\text{LGU} \quad (45)$$

(7.6060)	(0.3095)	(0.1004)	(0.3853)	(0.7840)
(-7.7374)	(-1.6066)	(6.4940)	(6.1395)	(0.1078)

$$R^2 = 0.9983 \quad \bar{R}^2 = 0.9975 \quad F = 1201.481 \quad DW = 1.2935$$

d. Regresiones múltiples en que se considera un modelo de ecuaciones simultáneas, IPM v SMR, 1950-1986

Como ya se indicó (capítulo tres, inciso 3, d), aquí se aplicó el método de mínimos cuadrados bietápicos, por lo tanto se reportan tanto las corridas de la primera etapa como las de la segunda.

Primera etapa: Endógenas contra exógenas

$$\text{LSMR} = 15.3564 + 2.8175\text{LPL} - 0.0543\text{LTC} - 1.2312\text{LG} - 0.8402\text{LGU} \quad (46)$$

(5.7605)	(0.5289)	(0.0649)	(0.4126)	(0.6167)
(2.6658)	(5.3267)	(-0.8368)	(-2.9838)	(-1.3626)



$$R^2 = 0.9491 \quad \bar{R}^2 = 0.9406 \quad F = 111.8319 \quad DW = 2.0593$$

$$\text{LIPM} = -2.3494\text{LPL} + 0.7603\text{LTC} + 0.8340\text{LG} + 1.9242\text{LGU} \quad (47)$$

(0.6651)	(0.0768)	(0.2568)	(0.5313)
(-3.5322)	(9.9009)	(3.2479)	(3.6216)

$$R^2 = 0.9968 \quad \bar{R}^2 = 0.9964 \quad F = 2425.327 \quad DW = 1.3212$$

segunda etapa:

$$\text{LSMRE} = -4.8067 - 0.1734\text{LIPME} + 1.3577\text{LPL} \quad (48)$$

(0.8288)	(0.0182)	(0.0763)
(-5.7994)	(-9.5345)	(17.7835)

$$R^2 = 0.9811 \quad \bar{R}^2 = 0.9792 \quad F = 533.6287 \quad DW = 1.8870$$

$$\text{LSMRE} = 0.9107\text{LPL} - 0.1185\text{LTC} \quad (49)$$

(0.0338)	(0.0124)
(-3.5047)	(73.6418)

$$R^2 = 0.9744 \quad \bar{R}^2 = 0.9729 \quad F = 628.7873 \quad DW = 2.0659$$

$$\text{LSMRE} = 11.1195 - 0.0321\text{LIPME} + 2.7396\text{LPL} - 1.1851\text{LG} \quad (50)$$

(3.1139)	(0.0296)	(0.2634)	(0.2269)
(3.5710)	(-1.0869)	(10.4013)	(-5.2234)

$$R^2 = 0.9893 \quad \bar{R}^2 = 0.9879 \quad F = 692.4729 \quad DW = 1.9971$$

$$\text{LSMRE} = 14.4507 - 0.2721\text{LIPME} + 0.1005\text{LTC} - 0.1013\text{LG} \quad (51)$$

(10.7165)	(0.1405)	(0.1099)	(0.3623)
(1.3485)	(-1.9371)	(0.9151)	(-0.2797)

$$R^2 = 0.9725 \quad \bar{R}^2 = 0.9688 \quad F = 264.7813 \quad DW = 1.9723$$

$$\begin{aligned} \text{LSMRE} &= 12.8607 + 2.8573\text{LPL} - 0.0199\text{LTC} - 1.3004\text{LG} & (52) \\ & (2.0495) (0.2094) (0.0240) (0.1636) \\ & (6.2751) (13.6458) (-0.8279) (-7.9527) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.9891 \quad \bar{R}^2 = 0.9877 \quad F = 681.0332 \quad DW = 1.9882$$

$$\begin{aligned} \text{LSMRE} &= 9.7210 - 0.0727\text{LIPME} + 2.6650\text{LPL} + 0.0353\text{LTC} - 1.1004\text{LG} & (53) \\ & (3.8107) (0.0754) (0.2845) (0.0626) (0.2602) \\ & (2.5510) (-0.9664) (9.3681) (0.5637) (-4.2287) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.9894 \quad \bar{R}^2 = 0.9876 \quad F = 540.4843 \quad DW = 2.0165$$

$$\begin{aligned} \text{LIPME} &= -0.4076\text{LSMRE} + 0.2415\text{LG} & (54) \\ & (0.2346) (0.0824) \\ & (-1.7371) (2.9322) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.9930 \quad \bar{R}^2 = 0.9926 \quad F = 2280.037 \quad DW = 1.6003$$

$$\begin{aligned} \text{LIPME} &= -0.3732\text{LSMRE} + 0.8445\text{LTC} + 1.4996\text{LGU} & (55) \\ & (0.1816) (0.0563) (0.3344) \\ & (-2.0549) (15.0026) (4.4979) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.9961 \quad \bar{R}^2 = 0.9957 \quad F = 2626.788 \quad DW = 1.5542$$

$$\begin{aligned} \text{LIPME} &= -1.2668\text{LSMRE} + 1.0383\text{LG} - 1.6294\text{LGU} & (56) \\ & (0.4326) (0.2107) (0.8480) \\ & (-2.9284) (4.9273) (-1.9214) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.9839 \quad \bar{R}^2 = 0.9824 \quad F = 632.6821 \quad DW = 1.2060$$

$$\begin{aligned} \text{LIPME} &= -0.5823\text{LSMRE} + 0.7517\text{LTC} + 0.2029\text{LG} + 0.8679\text{LGU} & (57) \\ & (0.1908) (0.0845) (0.1290) (0.4731) \\ & (-3.0521) (8.8921) (1.5725) (1.8343) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.9965 \quad \bar{R}^2 = 0.9961 \quad F = 2146.721 \quad DW = 1.6765$$

### 3. Resultados de las regresiones

En forma general para los cuatro conjuntos de regresiones anotados en el inciso anterior, y en lo que a estadísticos se refiere, podemos decir que los resultados son bastante aceptables.

En cuanto a la bondad del ajuste, tenemos que tanto la  $R^2$  como la  $\bar{R}^2$  tienen un nivel muy bueno; la menor  $R^2$  es de 0.8439 y la más baja  $\bar{R}^2$  es de 0.8244, las cuales corresponden a la regresión 1, cosa por demás lógica puesto que es una regresión simple. Por lo demás, ese tipo de estadísticos para los otros casos es siempre mayor, oscilando siempre alrededor de entre 0.90 y 0.95, porcentaje muy aceptable. En todos los casos la diferencia entre  $R^2$  y  $\bar{R}^2$ , debida al ajuste de los grados de libertad (número de variables explicatorias incluidas en la ecuación), fue mínima.

El estadístico F también mostró sus magnitudes más bajas en las regresiones simples, pero para todos los casos su número fue mayor que 38, lo cual, como sabemos, nos posibilita asegurar que la significancia global de las ecuaciones —dados los diferentes tamaños de muestras— es significativa con un 95% y hasta con un 99% de confianza.

En lo que respecta al estadístico Durbin-Watson, cabe aclarar que se hizo una primera corrida de las regresiones encontrándose que sólo una de ellas, la 42, no presentaba el problema de autocorrelación; en todas las demás, dado que sí existía, se hizo la corrección por el procedimiento de Cochrane-Orcutt. Una

vez hecha, se pudo comprobar la no existencia del problema mediante las pruebas de Durbin-Watson, de la secuencia y la  $h$  de Durbin. (5)

Cabe resaltar, también, que en varias ecuaciones no aparece la intersección; la explicación es que decidimos omitirla debido a que no era significativa. Al hacerlo mejoramos la bondad del ajuste y, en general, todos los estadísticos.

a. Resultados de las regresiones simples entre  
IPM y SMR e INPC y SMR

La relación entre SMN e INPC para el periodo 1970-1986 (véanse ecuaciones 11 y 12), así como la que se da entre SMN e IPM para el periodo 1950-1986 (véanse ecuaciones 17 y 18), arroja resultados que ya se vislumbraban; esto es, una correspondencia de tipo directo con alta significancia entre salarios nominales e índice de precios. No obstante, aparte de que sabemos que el análisis con cantidades nominales no son de gran utilidad —menos en épocas de inflación acelerada—, ya habíamos apuntado en el inciso anterior que la relación entre SMN e IP puede llevarnos a conclusiones erróneas, amén de que lo fundamental es la relación entre SMR e IP.

Para el periodo 1950-1969 y relacionando IPM y SMR, encontramos una conexión inversa entre tasa de inflación y salario real (véanse ecuaciones 1 y 2); sin embargo, la prueba  $t$  resulta no significativa; esto es indicador de que aunque relacionados en forma inversa, no es una concurrencia totalmente clara.

Para el periodo 1970-1986 la relación entre IPM y SMR es inversa, aunque aquí sí encontramos que los coeficientes tienen pruebas t significativas.

Si observamos las ecuaciones 3 y 4, podemos apreciar que es más significativa la reciprocidad inversa entre los precios rezagados y el salario real que la que se da entre éste y los precios corrientes, aunque es mayor la elasticidad de los precios actuales que la de los rezagados. Y si comparamos la 3 y 4 con la 5 y 6 podemos notar que es más importante la influencia que tiene el salario real en el IP que al revés, pues mientras el coeficiente de IPM es de -0.1660 y el de IPMR es de -0.1580, el de SMR es de -2.0817 y el de SMRR es de -1.4518. Podemos decir que de las cuatro, la correspondencia de mayor significancia es la que existe entre SMR e IPM.

Para el mismo periodo de 1970-1986 pero relacionando INPC y SMR, encontramos resultados muy similares a los anteriores, tanto en la magnitud de los coeficientes como en la de los estadísticos t (véanse ecuaciones 7 a 10).

Para todo el periodo de análisis (1950-1986), la relatividad entre IPM y SMR sigue siendo del tipo inverso, aunque los coeficientes, sobre todo los de SMR, se reducen drásticamente tanto en tamaño como en confiabilidad (véanse ecuaciones 13 a 16). Ello lo atribuimos a que el periodo es muy largo; por lo que tiende a predominar el efecto lejano del periodo 1950 a 1969 en que la relación no era tan estrecha.

De cualquier forma, puede decirse que tanto para cada uno de los subperiodos, como para el periodo global (1950-1986), se encuentra que la conexión entre las variables precios y salarios es inversa, esto es, el aumento de una ocasiona la baja de la otra, de lo cual se puede desprender que la inflación ha ocasionado el deterioro del salario real y el que no pueda afirmarse que las acrecencias en los salarios ocasionen inflación.

b. Resultados de las regresiones múltiples donde se incluyen IPM y SMR, 1950-1986

Una vez corridas las regresiones para el modelo múltiple y utilizando IPM, encontramos que las diferentes corridas nos denotaron, siempre, el mismo tipo de correspondencia entre las diferentes variables del modelo y el SMR y el IPM.

En el caso de las ecuaciones de salarios reales (19-22) encontramos que esta variable se relaciona, como lo esperabamos, en forma inversa con el IPM, con el IPMR, con el tipo de cambio y con la ganancia, y de manera directa con la productividad del trabajo.

Cabe aclarar que todos los coeficientes tienen pruebas  $t$  significativas, excepto el tipo de cambio en las ecuaciones 19 y 20 —incluso en la 19 tiene signo positivo—; ello se debe a la alta correlación que existe entre el índice de precios y el tipo de cambio, pues, como sabemos, el primero depende, en gran parte, del segundo.

A partir de estas cuatro ecuaciones podemos decir que se vuelve a verificar, para el caso mexicano, que el SMR se ve deteriorado en la medida que crezcan la ganancia y la inflación.

Las ecuaciones de IPM (23-25) nos dejan ver que la relación entre esta variable y tipo de cambio, ganancia y grado de utilización, es positiva, mientras que la que se da entre IPM y SMR y entre IPM y SMR rezagado es negativa; es decir, se comprueba, otra vez, que las ampliaciones salariales no ocasionan inflación. Además, es más fuerte el efecto del salario corriente que el del rezagado. Cabe resaltar, también, que los resultados para estas ecuaciones son los que se esperaban según la teoría, y que nuevamente la evidencia empírica es en el sentido de que las mejoras salariales no ocasionan que se acelere la inflación.

c. Resultados de las regresiones múltiples entre INPC y SMR, 1970-1986

A partir de las ecuaciones de salarios (26-34) podemos decir que se ratifica el tipo de relaciones encontradas en el apartado b para SMR y las demás variables; es decir, correspondencia negativa con el INPC, el INPC rezagado, el tipo de cambio y la ganancia, y conexión positiva con la productividad del trabajo.

Cabe resaltar que algunos coeficientes resultan no significativos, a saber: el de INPC y ganancia en la ecuación 26; el de INPC y tipo de cambio en la 29; el de INPC y tipo de cambio (incluso el de ésta tiene signo positivo) en la 30; el de INPCR

y tipo de cambio en la 31; el de ganancia en la 32; el de ganancia, escasamente, en la 33; y el de INPC, tipo de cambio y ganancia en el caso de la 34. Ello es así porque a partir de 1976 la reciprocidad de tipo positivo entre estas variables se eleva muchísimo, razón por la cual existe una correlación enorme; no obstante, en la mayor parte de ellas el signo es el esperado (negativo). Si nos fijamos en las ecuaciones 27 y 28, donde podemos ver aisladamente cómo se da la relación entre SMR e INPC (sin incluir TC ni G), sacaremos en claro lo que en fin de cuentas es lo que a nosotros interesa, que dicha interrelación sigue siendo negativa, o sea, que las extensiones salariales no tienen por que ocasionar inflación. En dichas ecuaciones, además, las pruebas t son altamente significativas.

Por otra parte, la relevancia del coeficiente de ganancia, aunque no es de un nivel muy alto, tampoco es tan bajo.

Puede decirse, entonces, que el salario real se ha venido deteriorando debido al crecimiento en el índice de precios, la ganancia e incluso el tipo de cambio.

En las ecuaciones de INPC (35-45) encontramos que se verifica la relación negativa entre esta variable y el SMR. En casi todas las ecuaciones se encuentra una alta significancia en dicha relación, a excepción de cuando aparece la variable tipo de cambio. Incluso puede aseverarse que con INPC y SMR, para este periodo, adquiere mayor relevancia la conexión negativa entre INPC y salario real rezagado, que con el corriente.

La relación entre INPC y tipo de cambio y ganancia no deja lugar a dudas, resulta positiva y en todos los casos altamente



significativa, por lo que podemos decir que tanto una como otra influyen en el sentido de acelerar la inflación.

En cuanto al grado de utilización ocurre algo curioso, en ocasiones el coeficiente es positivo y significativo, en otras positivo y poco significativo, y en otras más negativo y significativo. Ello nos llevaría a pensar que resultaría difícil saber si predomina el efecto productividad o el efecto margen de ganancia; no obstante, la mayoría de veces es positivo, lo cual es acorde con lo esperado: que el grado de utilización incide en mayor nivel inflacionario.

d. Resultados de las regresiones múltiples en que se considera un modelo de ecuaciones simultáneas, IPM y SMR, 1950-1986

Obviamente nos referiremos a las regresiones de la segunda etapa.

Tanto en las de salarios (48-53), como en las de IPM (54-57), se constatan los resultados conseguidos anteriormente. Volvemos a encontrar que el salario real se relaciona en forma negativa con el IPM, el tipo de cambio y la ganancia, si bien con el tipo de cambio, como en los casos anteriores, encontramos distorsiones, debido a la alta correlación entre éste y el IP. La correspondencia inversa entre ganancia y salario real queda fuera de toda duda por la alta significancia de los coeficientes.

La significancia del coeficiente de IP se reduce; esto lo atribuimos a que en todo el periodo predomina el efecto del lap-

so 1950-1969, en que la relación entre SMR e IP no era tan estrecha. No obstante, las ecuaciones 48 y 49 demuestran en forma clara y aislada la estrecha relación de tipo inverso que existe entre SMR e IPM y entre SMR y TC. En la 49 puede verse que el coeficiente del TC es negativo y su significancia individual es altísima.

Si acaso nos queda duda acerca de la concurrencia inversa entre SMR e IPM, veamos las ecuaciones de esta última. En ellas se observa que todos los coeficientes de SMR, aparte de ser negativos, son significativos. Asimismo, corroboramos las relaciones directas entre IPM y tipo de cambio y ganancia, las cuales resultan altamente significativas.

A partir de este conjunto de ecuaciones y enfocando el punto que nos interesa —si los aumentos salariales ocasionan inflación— podemos decir que, al igual que en los tres anteriores, se nos presenta la evidencia empírica de que la reciprocidad entre estas dos variables es inversa, esto es, que ante crecimientos en la inflación el salario real se deteriora o, lo que es lo mismo, que el deterioro de éste es el mecanismo mediante el cual se intenta frenar la acrecencia de la inflación.

#### e. Resultados globales

Considerando todo lo emanado de los cuatro grupos de ecuaciones, podemos ratificar, a partir de la teoría econométrica, las relaciones que ya habíamos encontrado en el inciso 1 de este capítulo.

En primer lugar, la productividad resulta altamente relevante en la explicación de los salarios, lo cual nos hace pensar —dado que ya se vio que el crecimiento del SMR es menor que el de la productividad— que las mejoras en éstos no van más allá de donde los incrementos en aquélla lo han permitido. Por ello, no puede pensarse que se esté rebasando con un exceso de peticiones salariales a la productividad, de lo cual se desprende que la argumentación en el sentido de que los excesivos aumentos salariales y la baja productividad ocasionan inflación, es falsa. Dos argumentos pueden sostener lo anterior: 1) No existen tales "excesivos" incrementos salariales (reales por supuesto), y 2) a pesar de todo, el SMR ha crecido por debajo del nivel de la productividad, sobre todo en la etapa en que el proceso inflacionario se ha acelerado.

En segundo sitio, toda la evidencia indica que la inflación ha deteriorado al salario, por lo que puede concluirse que las elevaciones en los salarios reales no ocasionan inflación; por el contrario, dada la relación inversa entre SMR e IP, puede asegurarse que el freno al ascenso del salario real ha venido sirviendo, en su momento, como una forma de control del proceso inflacionario. Se corrobora, entonces, que el salario mínimo legal es un bastión de la política gubernamental que trata de estabilizar el crecimiento de la inflación.

Recordemos en este punto lo planteado en el capítulo 2, apartado 1, inciso b, acerca de las diferentes posibilidades de política económica de acuerdo con los incrementos o disminuciones del SMR. Si éste aumenta más que la PL, se da una redistribución

del ingreso en favor de los trabajadores o se amplía el mercado interno; si el crecimiento del SMR es igual o menor que el de la PL sólo se expande el mercado interno; si el SMR se mantiene constante y el empleo se eleva más que la PEA, se mejora la distribución personal del ingreso, pero si el empleo asciende en proporción igual o menor que el aumento de la PEA, ocurre que ganancias mejoran su participación dentro del ingreso nacional; finalmente, la baja del SMR sólo corresponde a una política antiinflacionaria o de disminución del déficit externo.

Respecto de las anteriores posibilidades queremos externar dos ideas. Primero, que en ninguna de ellas se contempla que el movimiento (de ascenso o reducción) del SMR tenga como consecuencia que se acelere el proceso inflacionario.

Segundo, y para reafirmar lo dicho anteriormente, que nosotros consideramos que la política salarial restrictiva en nuestro país presenta un carácter netamente contrario a los intereses de la clase trabajadora y en favor de la reproducción del capital. Ello por lo siguiente: ya se vio que el crecimiento del SMR ha sido por debajo del de la PL, lo cual ha garantizado la ampliación del mercado interno; el acrecentamiento del empleo en menor proporción que el de la PEA (véase cuadro 6 en el apéndice) ha asegurado la mejor participación de las ganancias en el ingreso nacional; por último, la política salarial de restricción, que ha ocasionado que el SMR disminuya a lo largo de todo el periodo, pero todavía más en los últimos 10 años, evidencia que el SMR es parte fundamental de la política antiinflacionaria y de reducción del déficit.

Ante estos hechos, según nuestro modelo, debemos explicar la inflación a partir de otros mecanismos, como son: el tipo de cambio, sobre todo a partir de 1976; la ganancia, y el nivel de utilización de la capacidad. Al respecto, resulta evidente, si se observan las ecuaciones de regresión, que estas variables inciden enormemente en la aceleración del proceso inflacionario.

En particular para la relación entre TC e inflación, creemos que sí existe una influencia del factor externo (inflación exterior) en la inflación doméstica, por eso es significativa la relación entre TC e IP. Pero consideramos que los factores externos se transmiten (léase: sólo agravan la inflación interna) malignamente a nuestro país por dos causas: a) la deficiencia de la estructura productiva, que ocasiona la poca competitividad de nuestro país en el mercado internacional, y b) el mal manejo de la política monetaria, reflejado en el hecho de mantener estable la convertibilidad del peso con el dólar de forma "artificial" durante tanto tiempo, el excesivo endeudamiento y, ahora, el intento de reducir el déficit externo. El primer aspecto ha propiciado que las devaluaciones no tengan el impacto económico esperado. El segundo, ha llevado al gobierno mexicano por cauces estrechos, en los que uno de sus resultados más graves es la aceleración de la inflación. Piénsese que la ascendente escasez de divisas ha ocasionado que la industria mexicana enfrente un cuello de botella, pues la necesaria importación de capital no se puede realizar, lo cual agrava las deficiencias de la producción.

Respecto de la ganancia, después del análisis empírico, coincidimos con la opinión de que la inflación en México se ha visto agravada por el comportamiento de aquella variable; esto es, que, en todo caso, el proceso inflacionario más que ser efecto del excesivo aumento salarial, es el resultado de la elevación de los precios con el fin de mantener el nivel de las ganancias y posibilitar que se reproduzca el sistema.

En cuanto al grado de utilización, podemos coincidir en que más que su nivel, es altamente importante el hecho de que el aparato productivo esté orientado de forma tal que la oferta no se corresponde con la demanda del país. Ello produce que los aumentos de la inversión sean inflacionarios (6) debido a que el aumento de la demanda se enfrenta a una oferta relativamente inelástica. Ante eso, los precios tienen que crecer hasta que el consumo se reduzca al nivel de la oferta; o sea, la estabilidad se alcanza contrayendo el consumo e incrementando los precios, no elevando la oferta. La solución, hace años como actualmente, es que la producción se oriente al sector de bienes de consumo.

Respecto de esta misma variable, y para aislar la relación entre IP y grado de utilización y la relación entre ésta y SMR, corrimos dos regresiones simples (véase apéndice). De ellas, se desprende que existe una relación positiva en ambos casos, aunque la significancia en la ecuación de salarios es baja, mientras que en la ecuación de precios es alta. Puede decirse, entonces, que el grado de utilización de la capacidad (o capacidad ociosa) incide positivamente en los salarios y en la inflación, pero el hecho de que la relación sea significativa para la segunda y no para los

primeros, lo podemos interpretar en el sentido de que por los niveles utilizados en México, su repercusión es mayor en inflación que en beneficio a los salarios, o sea, predomina el efecto margen de ganancia sobre el de productividad.

Finalmente, opinamos que es más provechosa y menos inflacionaria una política de elevación del SMR acompañada de una reorientación de la estructura productiva con la finalidad de hacer compatibles oferta y demanda, y de salvar los desequilibrios tanto regionales como sectoriales, que aquella que intente reducir el déficit público y utilice los topes salariales como instrumento de estabilización de la inflación.

Por otra parte, la política salarial restrictiva ya apunta a sus límites, pues de seguirse depauperando todavía más el nivel de vida de los trabajadores, sus consecuencias: la deficiente alimentación, la delincuencia y la vagancia —junto y como producto del desempleo— atentarán y harán peligrar no sólo factores económicos, sino a algo que, sea como sea, se ha mantenido incólume: la estabilidad política.

#### NOTAS AL CAPÍTULO CUATRO

- 1) Las fechas en que se han pactado los aumentos del salario mínimo legal se tomaron de CNSM, Salarios mínimos vigentes a partir del 1°. de abril de 1987, Boletín informativo.
- 2) Para los cálculos de la inflación acumulada se utilizaron los índices de precios mensuales publicados en el Diario Oficial de la Federación, México, 6 de mayo de 1987, p. 115.
- 3) INEGI, Información financiera de empresas mexicanas 1975-1982, México, SPP, 1984, pp. 5-16 y 29-35.
- 4) INEGI, El sistema bancario y financiero en México 1970-1984, México, SPP, 1985, p. 192.
- 5) Acerca de la autocorrelación, sus métodos de detección y procedimientos de corrección, véase Gujarati, Damodar, Econometría (trad. de Juan Manuel Mesa), México, McGraw-Hill, 1981, pp. 215-247.
- 6) Para una demostración de que la inversión es inflacionaria, véase la tesis que para obtener la licenciatura presentó Rodríguez Garza, Rocío, El control de la inflación y la política monetaria mexicana, México, 1985.



## CONCLUSIONES

Después de realizados los análisis teórico, estadístico y econométrico, se tienen las siguientes evidencias para la economía mexicana.

Primera. La evolución del salario real muestra un cambio radical al pasar de la década de los sesenta a la de los setenta, pues aunque su tendencia a lo largo del lapso 1950-1986 es de deterioro, puede decirse que, en promedio, de 1950 a 1969 su tasa de crecimiento fue positiva, mientras que de 1970 a 1986 fue negativa.

La evolución de la tasa de inflación (tanto del IPM como del INPC) es de crecimiento estable de 1950 a 1969, de aumento acelerado a partir de 1970 y más después de 1977, y de crecimiento explosivo a partir de 1982.

Resulta paradójico, entonces, afirmar que el crecimiento del salario real venga ocasionando el aceleramiento de la inflación, pues, como ya se constató, en la época en que la inflación se mantuvo estable aquél gozó, en promedio, de crecimiento, mientras que en la etapa de inflación acelerada se ha visto disminuido en forma alarmante.

Segunda. La relación entre salario mínimo real e inflación es inversa; no puede afirmarse, entonces, que el aumento en el primero ocasione que se acelere la segunda y sí que ésta es la causante de que aquél se haya venido deteriorando. Por tanto, nuestra hipótesis resultó correcta.

La reciprocidad inversa entre salario mínimo real e índice de precios pudo constatarse para el lapso de 1950-1986, así como para los subperiodos de 1950-1969 y 1970-1986, aunque en este último la relación se tornó más clara, esto es, fue más significativa. También se mantuvo dicha relatividad, indistintamente, para el caso en que se usó el IPM como en el que se utilizó el INPC.

Dicha relación también es extensible a los rezagos; o sea, existe conexión inversa entre índice de precios y salario real rezagado, así como entre salario real corriente e índice de precios rezagado.

Tercera. Aunque la teoría econométrica demuestra que la relación entre salario mínimo legal e índice de precios es directa, pudimos comprobar que el primero crece después de que la inflación se ha elevado enormemente; de ahí que pueda asegurarse que el salario nominal también crece con rezago respecto de la inflación. Por ende, tampoco puede considerarse que las acreencias de aquél ocasionen mayores tasas de inflación.

Cuarta. La política salarial de corte restrictivo practicada en México, que ha llevado a que el salario real sufra una baja sin precedentes, ha respondido a la necesidad de asegurar la ampliación del mercado interno (mediante el crecimiento del SMR en menor proporción a la elevación de la productividad del trabajo), la mayor participación de las ganancias en el ingreso (mediante el menor crecimiento del empleo respecto del de la PEA) y al intento de estabilizar la inflación (mediante el deterioro del propio salario mínimo real); esto es, dicha política es el pilar de las medidas antiinflacionarias.

Ello puede desprenderse de la comparación de las dos etapas del ciclo económico en México (1950-1969 y 1970-1986), lo cual nos brinda la posibilidad de visualizar claramente que el manejo del salario real ha tenido la finalidad de lograr la estabilidad y el freno de la inflación después de 1970, pero más a partir de 1982.

Quinta. Nuestro modelo nos indica que hay factores más relevantes en la explicación de la inflación, a saber: el comportamiento del tipo de cambio, la ganancia y el grado de utilización o capacidad ociosa. Estos tres factores mostraron tener mayor relevancia en la aceleración de la inflación.

a) Del ejercicio econométrico se desprende claramente que el tipo de cambio incide en la aceleración de la inflación; ello es claro dada la relación positiva entre esas dos variables.

b) Se constató que por el nivel de capacidad utilizado en nuestro país, se tiene que predomina el efecto margen de ganancia sobre el de productividad, y como la ganancia es un factor que acelera la inflación, el nivel de capacidad usado se relaciona con ésta de forma directa, es decir, hace que crezca.

c) Otro factor que guarda una relación positiva con la inflación es la variable ganancias. Esto se explica por el hecho de que los aumentos de precios se vuelven imprescindibles para mantener el nivel de ganancias. Por esto y por los resultados de nuestras ecuaciones, corroboramos la relatividad inversa entre esta variable y el salario real.

Sexta. La relación inversa entre índice de precios y salario real, junto a la reciprocidad directa entre el índice de precios y el tipo de cambio, ganancia y grado de utilización, nos hacen concluir que estas tres variables al acelerar la inflación, inciden negativamente en el crecimiento del salario real.

Séptima. Finalmente, podemos decir que se entiende de sobra el que este debate invada el terreno ideológico, pues de la concepción que prevalezca resultará el nivel de participación de los agentes económicos en el ingreso. Desde este punto de vista, para el caso mexicano existen evidencias de que la política salarial ha estado guiada con una orientación netamente definida:

asegurar la reproducción del capital, a pesar de que para ello haya sido necesario que se entrara a un proceso de inflación acelerada con el fin de asegurar las ganancias y de que se deteriorara enormemente el salario real y, con ello, el nivel de vida de los trabajadores, lo cual, de acentuarse, puede hacer que peligre la estabilidad política.

## APÉNDICE

Regresiones de segunda etapa con el grado de utilización de la capacidad

$$\begin{aligned} \text{LSMRE} &= 8.6360 + 0.3684\text{LGU} \\ &\quad (1.7102) \quad (0.3732) \\ &\quad (5.0497) \quad (0.9874) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.9614 \quad \bar{R}^2 = 0.9590 \quad F = 410.7472 \quad \text{DW} = 1.6445$$

$$\begin{aligned} \text{LIP:RE} &= 0.5719\text{LGU} \\ &\quad (0.0487) \\ &\quad (11.7371) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.9920 \quad \bar{R}^2 = 0.9918 \quad F = 24.9273 \quad \text{DW} = 1.6942$$

Cuadro 1  
SALARIOS MÍNIMOS  
(promedio anual nacional)

Años	Salario <sup>A</sup> mínimo nominal * (pesos corrientes)	Tasa de crecimiento del salario mínimo nominal ** (%)	Salario <sup>C</sup> mínimo real + (pesos de 1978)	Tasa de crecimiento del salario real ++ (%)	Índice del salario real ++ (base 1978=100)
1949	987.3	—	9679.4	—	25.6
1950	1096.8	11.1	10155.6	4.9	26.9
1951	1096.8	0.0	8990.2	-11.5	23.8
1952	1806.8	64.7	13898.0	54.6	36.8
1953	1806.8	0.0	13188.3	- 5.1	34.9
1954	2252.1	24.6	15639.6	18.6	41.4
1955	2252.1	0.0	13485.6	-13.8	35.7
1956	2527.6	12.2	14443.4	7.1	38.2
1957	2527.6	0.0	13662.7	- 5.4	36.2
1958	2746.6	8.7	13333.0	- 2.4	35.3
1959	2746.6	0.0	13017.1	- 2.4	34.5
1960	3208.4	16.8	14452.3	11.0	38.3
1961	3208.4	0.0	14196.5	- 1.8	37.6
1962	4376.4	36.4	19194.7	35.2	50.8
1963	4376.4	0.0	19027.8	- 0.9	50.4
1964	6497.0	48.5	27646.8	45.3	73.2
1965	6497.0	0.0	26736.6	- 3.3	70.8
1966	7628.5	17.4	30033.5	12.3	79.5
1967	7628.5	0.0	29228.0	- 2.7	77.4
1968	8814.8	15.6	33263.4	13.8	88.1
1969	8814.8	0.0	32288.6	- 2.9	85.5
1970	10194.5	15.7	31561.9	- 2.3	83.6
1971	10194.5	0.0	29983.8	- 5.0	79.4
1972	12129.0	19.0	33974.8	7.6	89.9
1973	12764.5	5.2	31911.3	- 6.1	84.5
1974	17367.6	36.0	35086.1	9.9	92.9
1975	20162.6	16.1	35373.0	0.8	93.6
1976	25962.5	28.8	39337.1	11.2	104.1
1977	33288.0	28.2	39116.3	- 0.6	103.6
1978	37773.9	13.5	37773.9	- 3.4	100.0
1979	43719.7	15.7	36987.7	- 2.1	97.9



Años	Salario <sup>A</sup> mínimo nominal * (pesos corrientes)	Tasa de crecimiento del salario mínimo nominal ** (%)	Salario <sup>C</sup> mínimo real † (pesos de 1978)	Tasa de crecimiento del salario real †† (%)	Índice del salario real †† (base 1978=100)
1980	51351.9	17.5	34395.1	- 7.0	91.1
1981	66813.3	30.1	34962.5	1.6	92.6
1982	93831.2	40.4	30906.2	-11.6	81.8
1983	156420.8	66.7	25521.4	-17.4	67.6
1984	244137.6	56.1	24074.3	- 5.7	63.7
1985	378612.4	55.1	23667.7	- 1.7	62.7
1986	641275.8	69.4	21524.5	- 9.1	57.0

\*) El salario mínimo nominal diario se ponderó de acuerdo con los meses que estuvo vigente y se multiplicó por 365 para obtener el dato anual.

\*\*\*) Elaboración propia con base en A.

†) Elaborado con base en A. De 1949 a 1969 deflactamos con el índice del costo de la vida obrera; de 1970 a 1986 con el índice nacional de precios al consumidor.

††) Elaboración propia con base en C.

Fuentes: Del salario mínimo nominal de 1949 a 1963: CNSH, Salarios mínimos. Textos legales y series numéricas de 1949 a 1963, México, 1963, p. 33; de 1964 a 1986: CNSH, Salarios mínimos vigentes a partir del 1.º de abril de 1987, boletín informativo. Del índice del costo de la vida obrera en la Ciudad de México: Banco de México, Estadísticas históricas. Precios, México, 1982, Subdirección de Investigación Económica, Cuaderno 1927-1979, p. 45. Para la fuente del INPC véase el cuadro 2.

Cuadro 2

## INDICES DE PRECIOS Y SUS TASAS DE CRECIMIENTO

Años	Índice de precios al mayoreo en la ciudad de México (base 1978=100)	Tasa de inflación calculada con el índice de precios al mayoreo * (%)	Índice nacional de precios al consumidor (base 1978=100)	Tasa de inflación calculada con el INPC + (%)
1949	10.6	—	n.d.	n.d.
1950	12.1	14.2	n.d.	n.d.
1951	15.0	24.0	n.d.	n.d.
1952	15.6	4.0	n.d.	n.d.
1953	15.3	1.9	n.d.	n.d.
1954	16.5	7.8	n.d.	n.d.
1955	18.9	14.5	n.d.	n.d.
1956	19.9	5.3	n.d.	n.d.
1957	21.1	6.0	n.d.	n.d.
1958	21.8	3.3	n.d.	n.d.
1959	21.8	0.0	n.d.	n.d.
1960	23.0	5.5	n.d.	n.d.
1961	23.0	0.0	n.d.	n.d.
1962	23.3	1.3	n.d.	n.d.
1963	23.8	2.1	n.d.	n.d.
1964	25.0	5.0	n.d.	n.d.
1965	25.2	0.8	n.d.	n.d.
1966	25.7	2.0	n.d.	n.d.
1967	25.9	0.8	n.d.	n.d.
1968	26.4	1.9	n.d.	n.d.
1969	27.3	3.4	30.7	—
1970	29.8	9.2	32.3	5.2
1971	31.1	4.4	34.0	5.3
1972	31.9	2.6	35.7	5.0
1973	37.0	16.0	40.0	12.0
1974	45.3	22.4	49.5	23.8
1975	50.0	10.4	57.0	15.2
1976	61.2	22.4	66.0	15.8
1977	86.4	41.2	85.1	28.9
1978	100.0	15.7	100.0	17.5
1979	118.3	18.3	118.2	18.2

Años	Índice de precios al mayorero en la ciudad de México (base 1978=100)	Tasa de inflación <sup>2</sup> calculada con el índice de precios al mayorero* (%)	Índice nacional de precios al consumidor (base 1978=100)	Tasa de inflación <sup>4</sup> calculada con el INPC + (%)
1980	147.2	24.4	149.3	26.3
1981	183.2	24.5	191.1	28.0
1982	286.1	56.2	303.6	58.9
1983	593.2	107.3	612.4	101.9
1984	1010.4	70.3	1014.1	65.5
1985	1551.6	53.6	1599.7	57.7
1986	2906.6	87.3	2979.2	86.2

\*) Elaboración propia con base en 1.

+) Calculado con base en 3.

Fuentes: Del IPM de 1949 a 1970; INEGI, Estadísticas históricas de México, México, SPP, 1985, t. II, p. 765; de 1971 a 1986; Banco de México, Indicadores Económicos, México, Subdirección de Investigación Económica, t. II. Del INPC, Indicadores Económicos, cit., t. II.

Cuadro 1  
TIPO DE CAMBIO

Años	A Paridad promedio del peso con el dólar estadounidense	B Índice de la paridad (base 1978=100)
1949	8.01	35.2
1950	8.65	38.0
1951	8.65	38.0
1952	8.65	38.0
1953	8.65	38.0
1954	11.34	49.8
1955	12.50	54.9
1956	12.50	54.9
1957	12.50	54.9
1958	12.50	54.9
1959	12.50	54.9
1960	12.50	54.9
1961	12.50	54.9
1962	12.50	54.9
1963	12.50	54.9
1964	12.50	54.9
1965	12.50	54.9
1966	12.50	54.9
1967	12.50	54.9
1968	12.50	54.9
1969	12.50	54.9
1970	12.50	54.9
1971	12.50	54.9
1972	12.50	54.9
1973	12.50	54.9
1974	12.50	54.9
1975	12.50	54.9
1976	15.69	68.9
1977	22.69	99.7
1978	32.76	100.0
1979	23.82	100.3
1980	22.98	101.0
1981	24.51	107.7
1982	57.44	252.4
1983	120.16	527.9
1984	167.76	737.1
1985	264.50	1162.1
1986	629.23	2764.6

Fuentes: A: De 1950 a 1984: INEGI, Estadísticas históricas, México, SPP, 1985, t. II, p. 811; 1985-1986: Banco de México, Indicadores Económicos, México, Subdirección de Investigación Económica, t. II. 3: Elaborado con base en A.

Cuadro 4  
PRODUCTIVIDAD Y GANANCIA

Años	I PIB * (millones de pesos de 1978)	II Población ocupada (miles de trabajadores)	III Productividad PIB/población ocupada ** (pesos de 1978)	IV Tasa de crecimiento de la pro- ductividad + (%)	V * Ganancia * (millones de pesos de 1978)	VI Tasa de creci- miento de la ganancia ++ (%)
1950	409150	8272	49486	---	288388.3	---
1951	442074	8537	51783	4.4	304382.1	5.2
1952	458594	8809	52060	0.8	302451.1	- 0.2
1953	459576	9091	50553	-2.8	300393.9	1.9
1954	506411	9382	53977	6.6	327219.2	5.9
1955	549104	9682	56714	5.1	349170.7	6.9
1956	588114	9991	58864	3.5	365800.0	4.4
1957	632118	10311	61305	4.2	399187.2	9.2
1958	663520	10641	62355	2.1	388070.7	- 2.5
1959	683359	10981	62231	-0.2	399131.1	2.9
1960	739366	11332	65246	4.8	416004.6	4.2
1961	776843	11485	67640	3.5	434928.3	4.4
1962	812091	11639	69773	3.3	459178.3	5.7
1963	877435	11796	74384	6.5	485008.4	5.5
1964	982004	11955	82142	10.2	526568.0	8.4
1965	1044609	12116	86217	5.1	554558.6	5.4
1966	1117278	12280	90984	5.5	586349.6	5.7
1967	1186223	12445	95317	4.9	632427.0	8.0
1968	1280633	12613	101533	6.7	638330.2 e	4.9
1969	1362315	12783	106572	4.9	665622.6 e	8.6
1970	1456626	12863	113242	6.3	788117.7	9.5
1971	1517062	13322	113876	0.6	826533.7	4.9
1972	1646434	13702	120160	5.5	870053.1	5.2
1973	1785248	14441	123624	2.9	963210.1	10.7
1974	1894120	14647	129317	4.6	1012380.2	5.1
1975	2003734	15296	130997	1.1	1017309.8	0.4
1976	2086709	15550	134194	2.5	1020805.9	0.4
1977	2157833	16238	132888	-0.9	1069627.0	4.8
1978	2377398	16844	141142	4.4	1188565.4	11.1
1979	2552018	17676	144378	4.0	1268756.0	6.7

Años	PIB * I (millones de pesos de 1978)	Población ocupada II (miles de trabajadores)	Productividad= PIB/población ocupada ** (pesos de 1978)	Tasa de crecimiento de la pro- ductividad + (%)	Ganancia * V (millones de pesos de 1978)	Tasa de creci- miento de la ganancia ++ (%)
1980	2764376	18795	147080	1.9	1385203.2	9.2
1981	2983436	20043	148852	1.2	1460646.1	5.5
1982	2967882	19863	149418	0.4	1443837.6	- 1.1
1983	2810575	19572	143602	-3.9	1549338.3	7.3
1984	2984172	20091	148533	1.0	1645278.0	6.2
1985	2992940	20500	145997	0.7	1710169.5 a	3.9
1986	n.d.	n.d.	140595 #	-3.7	1783777.3 e	4.3

\* ) Deflactados con el índice de precios implícito del PIB, base 1978. (Cabe aclarar que se hizo cambio de base de 1970 a 1978.)

0) Se calculó con base en el Informe anual, 1986 del Banco de México en el que se dice que la productividad decreció en promedio en 1.7%.

\*\* ) Elaborada con base en I y II.

+ ) Calculada con base en III.

++ ) Elaborada con base en V.

e) Estimaciones propias con base en la tendencia de las variables.

Fuentes: Del deflactor implícito del PIB de 1950 a 1985; Banco de México, Indicadores Económicos, México, Subdirección de Investigación Económica, t. II. Del PIB a precios corrientes de 1950 a 1984; INEGI, Estadísticas históricas, México, SPP, 1985, t. I, pp. 311-312; el dato de 1985 se tomó de los Indicadores Económicos, t. II. Los datos de población ocupada de 1950 a 1969; Estadísticas históricas, t. I, pp. 334-335; de 1970 a 1985, NAFINSA, La economía mexicana en cifras, México, 1986, p. 42. De la ganancia a precios corrientes de 1950 a 1967; Banco de México, Cuentas nacionales. Acervos de capital, consolidadas y por tipo de actividad económica 1950-1967, México, Departamento de Estudios Económicos, 1969, pp. 98-115; de 1970 a 1984; INEGI, resúmenes generales de Sistema de cuentas nacionales, 1970-1978, p. 127, 1980-1982, p. 25, 1982-1984, p. 7.

Cuadro 5

## GRADO DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD

Años	Índice de utilización de la capacidad (%)
1950	98.4
1951	100.0
1952	97.1
1953	91.7
1954	93.6
1955	95.6
1956	97.2
1957	100.0
1958	97.8
1959	96.8
1960	95.4
1961	93.2
1962	90.2
1963	91.4
1964	98.2
1965	98.8
1966	100.0
1967	98.2
1968	99.5
1969	99.9
1970	100.0
1971	96.5
1972	98.0
1973	100.0
1974	100.0
1975	98.4
1976	96.1
1977	94.0
1978	97.2
1979	100.0
1980	100.0
1981	100.0
1982	93.8
1983	89.4
1984	97.8
1985	97.0
1986	84.9

Fuentes: De 1950 a 1979: Casar, José I., "Ciclos económicos en la industria y sustitución de importaciones: 1950-1980" Economía Mexicana, México, CIDE, 1982, p. 97. De 1980 a 1986, véase el cap. 3, apartado 3, letra a, inciso 7.

Cuadro 6  
**POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA Y OCUPADA**  
 (En miles de ocupaciones en promedio anual)

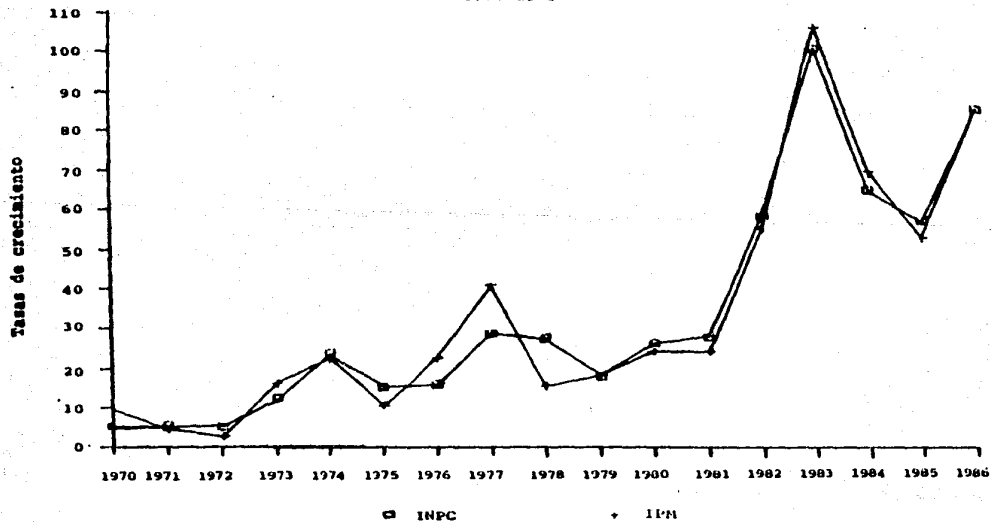
Año	Población económicamente activa	Población económicamente activa remunerada	Población ocupada	Porcentaje de la población ocupada respecto de la PEA**
1950	8272	n.d.	8272*	100.0
1960	11332	n.d.	11332*	100.0
1970	12955	n.d.	12863	99.2
1980	22066	17722	18795	85.1
1985	24000	19200	20500	85.4

- \*.) Para 1950 y 1960 los datos de población ocupada y PEA son iguales porque antes de 1970 las fuentes oficiales no los diferenciaban.  
 \*\*.) Elaboración propia con base en los datos de población ocupada y PEA.

Fuente: NAFINSA, La economía mexicana en cifras, México, 1986, p. 27.

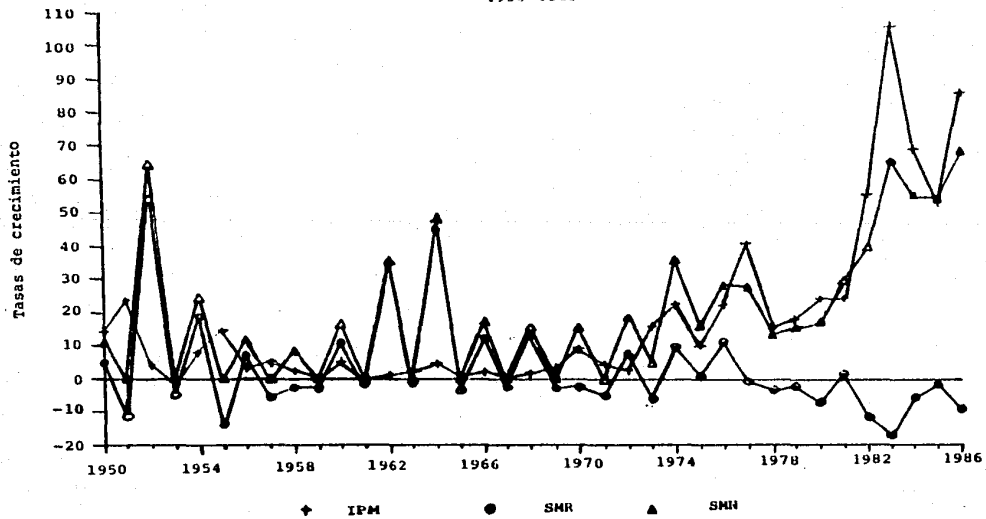


Gráfica 1  
TASAS DE CRECIMIENTO DEL IPM Y DEL INPC  
1970-1986



Fuente: Columnas 2 y 4 del cuadro 2.

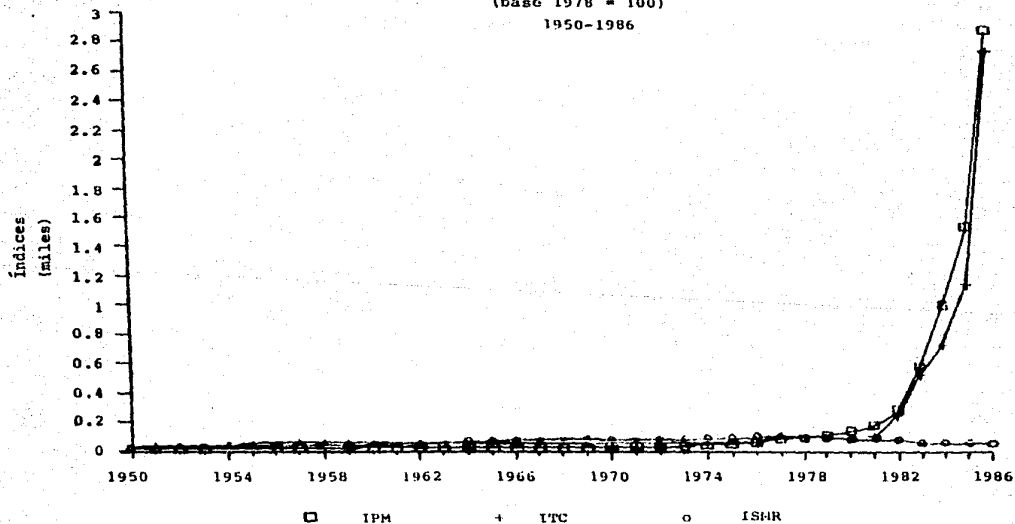
Gráfica 2  
 TASAS DE CRECIMIENTO DEL IPM, SMR Y SMN  
 1950-1986



Fuente: Columnas B y D del cuadro 1, y 2 del cuadro 2.

Gráfica 3

ÍNDICES DEL SALARIO MÍNIMO REAL, DEL TIPO DE CAMBIO Y DE PRECIOS AL MAYOREO  
(base 1978 = 100)  
1950-1986



Fuente: Columnas E del cuadro 1, 1 del cuadro 2 y B del cuadro 3.

## BIBLIOGRAFÍA

### Básica

- ALEJO, Francisco Javier, "El gobierno y las estrategias de precios de las empresas de propiedad estatal", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol. XLIV, núm. 172, abril-junio de 1985.
- BÁEZ RODRÍGUEZ, Francisco, "Política salarial, huelgas de junio, desnacionalización", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 107, agosto de 1983.
- BHADURI, Amit, "Las repercusiones del monetarismo en los países en desarrollo", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol. XLIV, núm. 172, abril-junio de 1985.
- BHADURI, Amit y Josef STEINDL, "El surgimiento del monetarismo como una doctrina social", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 128, mayo de 1985.
- CASAR, José I. et al., "La hipótesis de precios normales y su aplicación al sector manufacturero", Economía Mexicana, 2a. reimp., México, CIDE, núm. 1, febrero de 1982.
- CASAR, María Amparo y Carlos MÁRQUEZ, "La política de salarios mínimos legales: 1934-1982", Economía Mexicana, México, CIDE, núm. 5, octubre de 1983.
- CORNELIUS, Wayne A., "Economía política de México en el régimen de De la Madrid: Austeridad, crisis como rutina, e inicios de recuperación", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol. XLIV, núm. 172, abril-junio de 1985.
- DERNBURG, Thomas F. y Duncan M. McDOUGALL, Macroeconomía, 5a. impr., México, Diana, 1981.

- ENCICLOPEDIA INTERNACIONAL DE LAS CIENCIAS SOCIALES, España, Aguilar, 1976, ts. 6 y 9.
- FLORES DE LA PENA, Horacio, "La mecánica de la inflación", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol. XLIV, núm. 174, octubre-diciembre de 1985.
- FRIEDMAN, Milton, "Corrección monetaria", pp. 388-405; "El papel de la política monetaria", pp. 424-454; "Inflación y desempleo (la nueva dimensión de la política)", pp. 455-470; "La gran contracción, 1929-1933", pp. 35-48; "Política monetaria en los países en vías de desarrollo", pp. 407-423; todos ellos en: Teoría económica IV (elaborado por Lilia Domínguez), México, UNAM, Facultad de Economía, 1979.
- GUJARATI, Damodar, Econometría (trad. Juan Manuel Mesa), México, McGraw Hill, 1981.
- HUZRTA, Rogelio, "Economía popular y redistribución del ingreso", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 99, noviembre-diciembre de 1982.
- IZE, Alain, Precios y producto en el corto plazo: enfoques teóricos alternativos, México, Banco de México, Subdirección de Investigación Económica, serie documentos de investigación, núm. 51, noviembre de 1982.
- JIMÉNEZ JAIMES, Felix O. y Carlos ROCES DORRONSORO, "Precios y márgenes de ganancia en la industria manufacturera mexicana", Economía Mexicana, la. reimp., México, CIDE, núm. 3, febrero de 1982.
- JHONSTON, J., Métodos de econometría (trad. de José Ma. Otero Moreno), España, Vicens-Vives, 1975.
- KALECKI, Michal, Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista 1933-1970 (trad. Alia H. Paschero), México, FCE, 1977.
- , Prefacio a la obra de Naciones Unidas, Procesos inflacionarios y deflacionarios, 1946-1948, New York, 1949. Tomado de Teoría económica IV (elaborado por Lilia Domínguez), México, UNAM, Facultad de Economía, 1979.
- , Teoría de la dinámica económica (trad. Felipe Pazos y Víctor L. Urquidí), 2a. reimp., México, FCE, 1977.

- , "Tres formas de plano empleo", Teoría económica IV (elaborado por Lilia Domínguez), México, UNAM, Facultad de Economía, 1979.
- KEYNES, John Maynard, Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero (trad. Eduardo Hornedo), 10a. reimp., México, FCE, 1980.
- LABINI, Sylos Paolo, "Los precios y la distribución del ingreso en la industria manufacturera" (versión de Flor Brown Grossman), Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 137, febrero de 1986.
- , "Precios y distribución del ingreso en la industria", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol. XLV, núm. 175, enero-marzo de 1986.
- LIVAS, Raúl, "La distribución del ingreso en la crisis", El Economista Mexicano, México, Colegio Nacional de Economistas, A.C., vol. XIX, núm. 1, segundo trimestre de 1986.
- LOBATO LÓPEZ, Ernesto, "La política monetaria mexicana", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol. XLIV, núm. 172, abril-junio de 1985.
- LÓPEZ G., Julio, "Distribución funcional y distribución social del ingreso", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, vol. XLIV, núm. 174, octubre-diciembre de 1985.
- LÓPEZ PORTILLO T., Fernando, "Inflación y distribución del ingreso", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 139, abril de 1986.
- LUSTIG, Nora, Distribución del ingreso y crecimiento en México (un análisis de las ideas estructuralistas), México, El Colegio de México, 1981.
- MÁRQUEZ, Carlos, "Los diferenciales salariales interindustriales: 1965, 1970 y 1975", Economía Mexicana, México, CIDE, núm. 4, septiembre de 1982.
- , "Nivel de salario y dispersión de la estructura salarial (1939-1977)", Economía Mexicana, 1a. reimp., México, CIDE, núm. 3, febrero de 1982.

- , "Notas sobre el mercado de trabajo", Economía Mexicana, 2a. reimp., México, CIDE, núm. 2, febrero de 1982.
- MARX, Carlos, Precios, salarios y ganancias y Trabajo asalariado y capital (trad. de Dionysios), Barcelona, B. Bauzá, s.a.
- MÁTTAR, Jorge e Inderjit Singh RUPRAH, "Inflación y precios relativos", Economía Mexicana, México, CIDE, núm. 5, octubre de 1983.
- MONTOYA MENDOZA, Alejandro, "La política salarial en la actual coyuntura", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 135, diciembre de 1985.
- PADILLA ARAGÓN, Enrique, "Crecimiento con distribución equitativa del ingreso", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 105, junio de 1983.
- PASINETTI, Luigi L., "De la dinámica económica clásica a la keynesiana", Teoría económica IV (elaborado por Lilia Domínguez), México, UNAM, Facultad de Economía, 1979.
- REYES HERÓLES G.G., Jesús, "Hacia una política integral de ingresos: salarios, empleo e inflación", El sistema económico mexicano, México, Premiá Editores, 1982.
- RODRÍGUEZ, Gonzalo, "El comportamiento de los precios agropecuarios", Economía Mexicana, 2a. reimp., México, CIDE, núm. 1, febrero de 1982.
- ROJO DUQUE, Luis Angel, "Una guía a los modelos poskeynesianos de desarrollo económico", Teoría económica IV (elaborado por Lilia Domínguez), México, UNAM, Facultad de Economía, 1979.
- ROS, Jaime (coordinador), Economía Mexicana. MODEM, México, CIDE, serie Temática, núm. 2, 1984.
- , "Inflación: la experiencia de la presente década", Economía Mexicana, 2a. reimp., México, CIDE, núm. 1, febrero de 1982.
- ROVZAR, Eugenio, "Análisis de las tendencias en la distribución del ingreso en México (1958-1977)", Economía Mexicana, la. reimp., México, CIDE, núm. 3, febrero de 1982.
- RUIZ DURÁN, Clemente, "Trabajadores en la industria manufacturera (situación de la coyuntura)", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 86, octubre de 1981.

- RUPRAH, Inder Jit Singh, "El teorema de la paridad del poder adquisitivo: inflación y tipo de cambio", Economía Mexicana, México, CIDE, núm. 4, septiembre de 1982.
- , "Notas sobre la relación entre dinero e inflación", Economía Mexicana, la. reimp., México, CIDE, núm. 3, febrero de 1982.
- SAMUELSON, Paul A. y Robert M. SOLOW, "Aspectos analíticos de la política anti-inflacionista", Teoría económica IV (elaborado por Lilia Domínguez), México, UNAM, Facultad de Economía, 1979.
- WONNACOTT, R.J. y T.H. WONNACOTT, Econometría (trad. de Ezequiel Uriel Jiménez), Madrid, 1982.

#### Complementaria

- ACEITUNO, Gerardo e Inder Jit Singh RUPRAH, "Déficit público e inflación", Economía Mexicana, México, CIDE, núm. 4, septiembre de 1982.
- ASTORI, Danilo, Enfoque crítico de los modelos de contabilidad social, 4a. ed., México, Siglo XXI Editores, 1983.
- BLANCO, José, "Lucha por el salario, lucha por la nación", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 107, agosto de 1983.
- CASAR, José I., "Ciclos económicos en la industria y sustitución de importaciones: 1950-1980", Economía Mexicana, México, CIDE, núm. 4, septiembre de 1982.
- Estadística I (elaborado por Laureano Hayashi et al.), México, UNAM, Facultad de Economía, 1978.
- HABERLER, Gottfried, "La teoría puramente monetaria", Teoría económica IV (elaborado por Lilia Domínguez), México, UNAM, Facultad de Economía, 1979.



- LARA RANGEL, Salvador de, "Para la 'nueva' industrialización", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 105, junio de 1983.
- MARCOS YACAMÁN, Jesús, "Un análisis de la inflación en México", México, Banco de México, Subdirección de Investigación Económica, serie documentos de investigación, núm. 48, 1982.
- NAPOLEONI, Claudio, "El pensamiento económico en el siglo XX", 2a. ed. (trad. de Alejandro Pedrós Abelló), España, Oikos, 1968.
- NAVARRETE, Ifigenia M. de, "La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México", México, Escuela Nacional de Economía, 1960.
- ORTIZ MENA, Antonio, "Acción sindical, salarios e inflación", El Trimestre Económico, México, FCE, vol. XLVII, núm. 186, abril-junio de 1980.
- QUIJANO, José Manuel, "México: Estado y banca privada", 2a. ed., México, CIDE, colección "Ensayos", núm. 3, mayo de 1982.
- ROBINSON, Joan, "El marxismo y la economía moderna", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 105, junio de 1983.
- RODRÍGUEZ GARZA, Rocío, "El control de la inflación y la política monetaria mexicana", México, 1985, tesis de licenciatura.
- SELDON, Arthur y F.G. PENNANCE (recop.), Diccionario de economía, 1a. reimpr., México, Alhambra, 1980.
- SOLÍS, Leopoldo, "La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas", 12a. ed., México, Siglo XXI Editores, 1983.
- VÁZQUEZ ENRÍQUEZ, Alejandro, "La política monetaria: 1973-1981", Economía Mexicana, México, CIDE, núm. 4, septiembre de 1982.