

2 y
10

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales



La Alimentación y el Salario en la Crisis Reciente

(El caso de un grupo de familias
obreras del D. F.)

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN SOCIOLOGIA
P R E S E N T A
GUILLERMO DIAZ CUENCA



**TESIS CON
VALIA DE ORIGEN**

México, D. F.

Mayo 1989



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

I N D I C E

PRESENTACION.....	I
CAPITULO I. MARCO TEORICO DE REFERENCIA.....	1
1.1 Acerca del salario.....	1
1.2 En torno a la crisis.....	13
CAPITULO II. LA EXACERBACION DE LA CRISIS DE LA ECONOMIA MEXICANA.....	25
2.1. Sus expresiones recientes.....	25
2.2. Una síntesis del modelo de acu-- mulación capitalista en México..	32
2.3. Los sectores y agentes de la in-- dustrialización.....	35
2.4. Los resultados del proceso de industrialización.....	37
2.5. El arribo a la década de los se-- tentas.....	40
2.6. La estrategia neoliberal de solu-- ción a la crisis de 1976.....	41
2.7. La disyuntiva introducida por el auge petrolero, la vuelta al "po-- pulismo" y la reaparición de los problemas estructurales.....	43
2.8. Los factores de la crisis de 1982.....	46
2.9. La estrategia del régimen de Mi-- guel de la Madrid.....	50
CAPITULO III. EL EMPLEO Y LOS SALARIOS EN MEXICO	54
3.1. La estructura del empleo.....	54
3.1.1 La magnitud de la fuerza de tra-- bajo.....	54

3.1.2	El desempleo.....	57
3.1.3	La calificación de la fuerza de trabajo.....	61
3.1.4	La estructura salarial.....	64
3.2	Los elementos que influyen en la de terminación de los salarios indus-- triales.....	70
3.2.1	El grado de sindicalización y la fuerza de los sindicatos.....	71
3.2.2	La mecánica del modelo de acumula-- ción.....	74
3.2.3	La relación agricultura industria.	75
3.2.4	El grado calificación y el merca-- do de la fuerza de trabajo.....	77
3.2.5	La política estatal.....	77
3.3	Los salarios en la coyuntura actual	79
3.3.1	La evolución de los salario en la fase reciente.....	79
3.3.2	El deterioro salarial en el sexe-- nio 1982-1988.....	87
3.3.3	La profundización en la desigual distribución del ingreso.....	91
CAPITULO IV. EL GASTO DE LA FAMILIA OBRERA Y LOS CAM		
BIOS EN LA ALIMENTACIÓN EN MEXICO.....		
4.1.	El gasto de la familia obrera.....	97
4.1.1.	La distribución del gasto familiar obrero.....	97
4.1.2	Los cambios recientes en la dieta de la población en México.....	105
4.2	Los cambios en el consumo de alimen-- tos en un grupo de familias obreras del Distrito Federal en un lapso de ocho años 1979-1987.....	123

4.2.1. Metodología utilizada y contextualización socioeconómica de la muestra...	123
4.2.1. 1 Metodología.....	123
A) La muestra.....	123
B) La encuesta.....	123
4.2.1.2 Ubicación geográfica de la muestra...	124
4.2.1.3 La rama económica en que laboran los trabajadores objeto de estudio...	125
4.2.2 Resultado.....	126
4.2.2.1 Resultados socioeconómicos.....	126
A) La población.....	126
B) Los ingresos.....	129
4.2.2.2 Resultados Alimentarios.....	130
A) El lugar de compra de alimentos.....	130
B) El consumo de alimentos.....	134
C) Valor nutritivo de la alimentación.... consumida.....	136
4.2.3 Consideraciones generales.....	140
CONCLUSIONES.....	142
ANEXO (La encuesta nutricional aplicada).....	151
BIBLIOGRAFIA.....	159

C A P I T U L O I

MARCO TEORICO

1.1. ACERCA DEL SALARIO

En los últimos años el salario ha sido objeto de atención cada vez mayor, toda vez que en la sociedad capitalista actual se observa una crisis acompañada de una caída sin precedente del salario real, un incremento del desempleo y por ende un aumento de las actividades de llamado sector informal de la economía.

Lo anterior ha provocado que en los círculos marxistas se discuta en torno a la vigencia del planteamiento que sobre el salario elaboró Marx.

En nuestra opinión, para poder abordar el estudio del salario desde la perspectiva marxista es necesario aclarar las diversas formas en que es tratada su naturaleza. En este sentido, compartimos la afirmación de Suzanne de Brunhoff¹ cuando dice que el salario como relación social se manifiesta de diversas formas y posee tres dimensiones.

1. El salario en tanto que se relaciona con la fuerza de trabajo, como creadora de valor. Lo que Marx denomina capital variable distinto del capital constante (equi-

1. Suzanne de Brunhoff, "El valor de la fuerza de trabajo, salario e intervención del Estado", Comercio Exterior, México, Vol. 32, No. 5 (1985), p. 550.

po, materias primas), en lo referente a la formación de valor por el trabajo vivo.

2. El salario como reproductor de las relaciones sociales de producción. La reproducción de la fuerza de trabajo y de las relaciones salariales que conllevan a perpetuar y acrecentar la población obrera.
3. El salario como gasto. El ingreso monetario del asalariado, remuneración del uso de esta fuerza. La compra de mercancías necesarias para reproducir a la fuerza de trabajo; es decir, gasto del salario por el obrero.

Es en la tercera acepción del salario donde el presente trabajo pretende inscribirse, por lo que exponemos a continuación las principales vertientes de la polémica que se dan en torno al mismo:

A) Salario directo y salario indirecto.

Entre los estudiosos de las ciencias sociales se discute en torno a la dimensión del salario afirmándose que este no es nada más el ingreso monetario "contante y sonante" recibido por el asalariado y cuyo gasto le permite vivir y reproducirse junto con su familia; sino que en la reproducción de la clase obrera inciden además del ingreso directo una serie de prestaciones sociales y otras acciones impulsadas por el Estado que de alguna manera han sido arrancadas por los asalariados en sus luchas reivindicativas.

En este sentido, parece haber consenso entre los autores en que el salario se conforma de dos niveles: un ingreso monetario (salario directo) y una serie de prestaciones sociales (salario indirecto) que de una u otra forma representa un pago a la fuerza de trabajo.

En éste último aspecto se comprende a los "beneficios" que recibe la clase obrera mediante la política salarial adoptada por el Estado "en apoyo al ingreso real de los trabajadores". Esto es, subsidios al consumo, al transporte y desde luego a la seguridad social.

Se cuestiona que el salario indirecto no beneficia al trabajo sino al capital ya que de otra manera tendría problemas para su valorización en condiciones relativamente normales, lo cual consideramos válido. Sin embargo no se puede negar que las remuneraciones indirectas a la fuerza de trabajo inciden en su reproducción.

Es interés de este trabajo abundar sobre el papel que tiene el salario indirecto en la producción de las condiciones de vida de la clase obrera. Por ello asumimos como valedera la división del salario directo e indirecto. Así es utilizada en apartados ulteriores, concretamente, en el capítulo tercero: "El empleo y los salarios en México".

- B).- La dimensión del concepto "medios de vida socialmente necesarios."

Otro aspecto de la discusión del salario visto como gas to es el que se refiere a la afirmación:

"El valor de la fuerza de trabajo se determina por el va lor de los artículos de primera necesidad imprescindibles para producir, desarrollar, mantener y perpetuar la fuer za de trabajo"²

Lo que es objeto de debate es precisamente cual es el mi nimo vital para reproducir al asalariado. Aquí entra el problema de los mínimos de bienestar. Es evidente que a medida que se desarrolla el capitalismo se va conforman do un mercado universal en el que se incorporan activida des relacionadas con los servicios y nuevos satisfacto res que al masificarse pueden entrar o no según diversas interpretaciones como un elemento más en la reproducción de la fuerza de trabajo.

El problema, lo constituye entonces que artículos se con sideran de primera necesidad que deben entrar a formar parte del valor de la fuerza de trabajo. La respuesta es por demas bastante divergente. El ejemplo más contundente es el hecho de que existen tantas canastas basicas co mo intereses para formularlas.

2. Gerardo González, "Salarios e inflación en México: 1970-1983", IIEc - UNAM, México, 1986, p. 8.

En este aspecto de la discusión, el presente trabajo también pretende incursionar al proporcionar algunos elementos recogidos directamente a través de la encuesta.

C).- La dimensión del concepto de "mínimo indispensable."

En la óptica del salario como gasto, se discute la afirmación según la cual el valor de la mercancía fuerza de trabajo se determina por la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirlo.

Uno de los aspectos polémicos se refiere a la dimensión que debe comprender "Lo socialmente necesario". En efecto, existe una disparidad de asalariados que propicia la heterogeneidad de estratos de asalariados, que no necesariamente tienen actitudes homogéneas ante coyunturas económicas y políticas determinadas. Ante esta situación de insuficiencia del concepto para dar cuenta de esta nueva realidad se acuñó el término de "aristocracia obrera" para caracterizar a los asalariados cuyo ingreso está por arriba de lo socialmente necesario para reproducirlos como clase social.

En suma, nuestra investigación se inserta en la discusión del salario visto como gasto. Pretende aportar elementos para una discusión más profunda en torno al problema de la reproducción de los asalariados en tanto clase social, retomando la cuestión relacionada con los mínimos de bienestar, es decir, lo mínimo vital. Asimismo, es empleado al concepto de sala-

rio directo e indirecto en la explicación de las condiciones de pobreza que ha experimentado la clase trabajadora en general en los años recientes.

No obstante que nuestro trabajo analiza el salario como gasto consideramos conveniente exponer las principales discusiones que se dan en relación con las otras dos acepciones del salario arriba expuestas; en tanto creador de valor y reproductor de las relaciones sociales con el fin de abundar un poco más en torno a las implicaciones que encierra el tema.

La primera acepción del salario está vinculada al ámbito de la producción, con la creación de valor. Al iniciar el proceso de producción el capitalista invierte una parte de su capital en la construcción del edificio fabril, en adquirir máquinas, materias primas, materiales auxiliares. La magnitud de este capital, plasmada en medios de producción no cambia en el proceso de la producción sólo se transfiere a la nueva mercancía producida, a medida que se consumen aquellos. El valor de la materia prima, de los materiales auxiliares y del combustible se transfiere íntegramente a la nueva mercancía en cada acto de producción. La parte del capital que invierte en adquirir medios de producción, y que no cambia de magnitud en el proceso de producción, se llama capital constante.

Además de los medios de producción, el capitalista compra también la fuerza de trabajo, invirtiendo en ello una parte del capital. Al concluir el proceso de producción, en

las manos del capitalista se halla un nuevo valor, producido por los obreros. Este nuevo valor es superior al valor de la fuerza de trabajo que el capitalista paga en forma de salario. La parte del capital que se gasta en la compra de fuerza de trabajo y que crece en el proceso de la producción debido a que los obreros crean la plusvalía, se denomina capital variable. Así, la división de capital constante y capital variable pone de manifiesto que este último es la única fuente de valor.

Así pues, en la sociedad capitalista la fuerza de trabajo es una mercancía con una peculiaridad que la distingue de las demás: es una fuerza creadora de valor y no sólo eso, sino que produce más valor de lo que cuesta su reproducción.

La jornada de trabajo se divide en tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo excedente. Durante la primera parte el trabajador repone el valor por el cual se vendió al capitalista, en la segunda crea el valor que se apropia el dueño--del capital al poner a laborar la fuerza de trabajo por un tiempo previamente acordado por ambas partes.

El salario, visto desde esta perspectiva no trae consigo problemas que susciten discusión. Es totalmente reconocido y aceptado (por los marxistas) que el capital variable, es decir la fuerza de trabajo combinada con el capital constante en el proceso productivo, es el único factor generador de valor.

En cuanto la segunda acepción que hace referencia al salario como reproductor de la fuerza de trabajo en tanto cla-

se y por ende de las relaciones sociales de explotación, la discusión se da por lo menos en dos sentidos:

- a) Se cuestiona la polarización de la sociedad como una tendencia inherente al desarrollo del capitalismo. El planteamiento según el cual la sociedad capitalista tiende a dividirse en dos clases fundamentales antagónicas, burguesía y proletariado, de capareciendo totalmente los sectores medios, es hoy ampliamente discutido.
- b) Se cuestiona también la relación existente originalmente planteada entre desempleo y ejército industrial de reserva y salarios.

En cuanto a la primera vertiente, la polémica gira alrededor del planteamiento clásico que reza así:

"En las anteriores épocas³ históricas encontramos casi por todas partes una completa diferenciación de las sociedades en diversos estamentos, una múltiple escala de grados y posiciones sociales. En la antigua Roma hallamos patricios, caballeros, plebeyos y esclavos; en la Edad Media, señores feudales, vasallos, maestros, oficiales y siervos y además en casi todas

3. Carlos Marx, manifiesto del Partido Comunista. Obras escogidas Tomo I., Editorial Progreso 1977, p. 27

estas clases todavía encontramos gradaciones especiales. Nuestra época, la época de la burguesía, se distingue sin embargo, por haber simplificado las contradicciones de clase, cada vez más en dos grandes clases, que se enfrentan directamente: la burguesía y el proletariado".

"De todas las clases que hoy se enfrentan con la burguesía, sólo el proletariado es una clase verdaderamente revolucionaria. Las demás clases van degenerando y desaparecen con el desarrollo de la gran industria; el proletariado, en cambio es un producto más peculiar."⁴

Haciendo abstracción del carácter revolucionario de la clase obrera, es evidente que la afirmación anterior hecha en el sentido de la polarización social, no corresponde a la situación que guarda la sociedad contemporánea. Si bien el desarrollo del capital ha traído un crecimiento absoluto y relativo de la clase obrera los sectores sociales medios no han desaparecido. La realidad ha sido terca. La presencia de los profesionales, la burocracia y otras capas sociales medianas existentes hoy en día, así como su peso en la definición de las relaciones sociales, parecen contradecir esta afirmación. No asistimos pues a un mundo en que los sectores sociales medios tiendan paulatinamente a desaparecer y den lugar a las clases fundamen-

4. Op. Cit. p. 30

tales de burguesía y proletarios cuyas condiciones y posiciones diametralmente opuestas las orillarán a un choque frontal y definirán la sociedad del futuro. No es por lo menos una tendencia histórica la polarización de clases sociales en la sociedad contemporánea.

La otra vertiente de la discusión del salario como reproductor de la clase obrera se relaciona con el ejército industrial de reserva y su influencia sobre los niveles salariales.

Es aceptado comúnmente, en la tradición marxista que las relaciones de oferta y demanda en el mercado de trabajo influyen tanto en la movilidad ocupacional como en las negociaciones obrero patronales incidiendo así en los niveles salariales.

"Este fenómeno se percibe fácilmente en las fluctuaciones a corto plazo durante el ciclo de producción capitalista. Al principio del ciclo, la masa de desempleados, que está disponible en el mercado de trabajo a consecuencia de la crisis anterior sobrepasa la demanda de la mano de obra determinada por la recuperación económica. En esta fase, los salarios permanecen estables, a nivel relativamente bajo. Por el contrario, en la cima de auge la demanda de empleos es inferior a la oferta pudiendo ejercer los obreros una presión sobre los sa-

. larios para que estos suban"⁵

Las características que asume la crisis en las economías desarrolladas parecen haber quebrado con la relación entre el empleo y el nivel de los salarios a que hace alusión la afirmación anterior.

En efecto, uno de los rasgos más novedosos de las últimas crisis se refiere a la persistencia de la inflación aún cuando la actividad económica entre en recesión, es decir, aun cuando la demanda o capacidad de compra de la población global disminuye, con lo que -como sucedía antes- los precios también debieran bajar. Este nuevo hecho ha venido a cuestionar la teoría originalmente formulada en el sentido de que si aumenta el desempleo por la recesión, bajan los salarios por la presión que ejercen los desempleados.

En esta época más bien se verifica un fenómeno diferente; en estos periodos el desempleo aumenta pero los sectores de trabajadores más productivos y mejor organizados, sobre todo los que están insertos en las industrias de punta jalan hacia arriba los sectores más atrasados en sus remuneraciones. Esta situación pone de manifiesto que la relación entre empleo y nivel de los salarios no es tan rígida en las modernas relaciones que adopta el capitalismo contemporáneo.

Algunos autores explican esta desconexión entre la tasa de salarios y la de desempleo como el efecto de cierta conver-

5. Ernest Mandel, Tratado de economía marxista, Ed. Era, México, 1980, Tomo I, p. 131

gencia entre el interés del capital (evitar una crisis masiva de realización) el de los asalariados en su lucha por mantener su nivel de vida y la intervención del Estado para reproducir el orden social existente, es decir las relaciones de explotación.

Pensamos que para entender este nuevo fenómeno es necesario tener presente que en la época de Marx la mano de obra era relativamente rígida en cuanto a su estratificación lo que hacía factible que frente a una correlación de fuerzas desfavorable a los obreros, tuviera como efecto empujar hacia la baja a la tasa salarial. Al contrario, en el periodo reciente, debido a que la clase de los trabajadores ha experimentado una estratificación y recomposición mayor, parece que los obreros ligados a las industrias de punta relativamente protegidos en lo que se refiere al nivel del empleo y del salario, empujan hacia arriba al conjunto de las remuneraciones.*

Finalmente queremos apuntar que, lo que no está a discusión en lo que respecta a las relaciones salariales es que a pesar de todas las modificaciones y recomposiciones que ha experimentado la clase obrera, la relación trabajo capital si sigue produciendo y reproduciendo la relación capitalista: por un lado, el capitalista, por el otro el asalariado.

* Un análisis en este sentido para el caso de la formación social mexicana lo ha realizado Rosa Alvina Garavito. Véase La Jornada, 13 de mayo de 1988, p.7 "El salario breve historia.

1.2. EN TORNO A LA CRISIS

En los últimos años a raíz de la crisis económica que viven las economías capitalistas, términos meramente económicos como inflación, recesión, déficit, crisis y otros, han dejado de ser materia exclusiva de los especialistas para pasar a formar parte del lenguaje común, aunque no siempre encuentran una explicación apropiada y en muchas ocasiones tienen más referencia periodística que científica.

El fenómeno de la crisis y sus características también ha tomado por asalto a los estudiosos de las ciencias sociales y en particular a la ciencia económica. La expresión más clara de ello es la proliferación reciente de una vasta bibliografía en torno al tema de la crisis, producida por las diferentes corrientes teóricas. En donde a partir de diversos esquemas, se busca ofrecer una explicación a una realidad que ha rebasado las referencias conceptuales de los diversos enfoques; lo que las ha obligado a un replantamiento que permita esclarecer fenómenos que hoy se presentan como novedosos.

En la actualidad las corrientes que tratan de dar cuenta de la crisis podemos dividir las en tres grandes enfoques. El primero corresponde al ámbito de la teoría económica donde encontramos básicamente las escuelas Neoclásica, Keynesiana y Neoliberal. En el segundo enfoque tenemos a la economía política la que a su vez encierra la teoría marxista con sus diferentes intérpretes incluidos en esta vertiente a todos aquellos

autores que derivan sus categorías conceptuales de una manera exclusiva de los escritos de Marx.

Por último se puede observar una serie de escritos de la llamada corriente ecléctica o tercerista que reúne elementos de ambas teorías y las vierte en una interpretación que a la luz de la crisis de las diferentes interpretaciones empieza a tener eco. Es el caso de los trabajos de la señora Robinson y Kalecki que parecían olvidadas y que vuelven a discutirse en el ámbito académico.

La separación teórica en estos grandes enfoques no significa que en cada uno de ellos las explicaciones coincidan. Por el contrario, las diferencias abundan; incluso al interior de cada teoría las explicaciones se diferencian por el énfasis que se da a los conceptos.

Puesto que no es nuestro objeto de estudio el análisis de las interpretaciones de la crisis, ya que estas se remiten al funcionamiento de la economía en su conjunto cuyo análisis escapa a los propósitos de este trabajo y, por tanto no se pretende hacer una revisión exhaustiva sí en cambio constituyen un punto de comparación crítico que nos permitirá definir el enfoque con el que nos sentimos más identificados. Asimismo estaremos en condiciones de ensamblar la información empírica recogida en las encuestas en relación con las condiciones de vida de las familias obreras. A continuación solo nos centraremos a exponer a groso modo las más representativas de cada enfoque

que aquí hemos mencionado.

Dentro del enfoque de la teoría económica la vertiente monetarista es la que ha cobrado mayor influencia sobre todo en los círculos gubernamentales de América Latina.

Milton Friedman es el máximo exponente teórico del monetarismo e ideólogo del neoliberalismo. Este enfoque considera los siguientes fundamentos:¹

- Parte del análisis de una macroeconomía cerrada y se plantea como objetivos de estudio el problema de la inflación y el desempleo. Afirma que la inflación es en todo momento y en todo lugar un fenómeno monetario y sólo se corrige mediante una política monetaria contraccionista que se traduce en la Ley: La estabilización de la economía se alcanza cuando la oferta monetaria crece a una tasa constante, de manera automática y no discrecional por parte del Estado.
- Todo incremento de la oferta monetaria por encima de la tasa de crecimiento potencial de la economía dada por la tasa natural de desempleo provoca sólo inflación.
- Postula que un máximo de libertad y un mínimo de intervención estatal son sinónimos.

1. René Villareal, "Monetarismo e ideología de la mano invisible a la mano militar", Comercio exterior, México, Vol.32 No. 5, (1982), p. 1060-1061.

- La libertad se garantiza por el funcionamiento de las leyes del mercado y la capacidad de estas para otorgar justicia e integrar a la sociedad. Así la libertad y la justicia se producen a partir de la esfera económica.
- Establece que las estructuras productivas y el sistema de precios de los bienes comercializables deben estar subordinados a la evolución del mercado internacional.
- La estructura de la producción y el consumo de los países se deben guiar por las señales de los mercados que no son autónomos si no que dependen de las condiciones mundiales reinantes.
- Supone que todos los diversos agentes económicos tienen expectativas racionales gracias a su experiencia y a su conocimiento de las distintas acciones macroeconómicas del estado y de su costo en inflación y desempleo. Así todos se ajustan de manera instantanea y automática a las diversas acciones de política económica.

Las recomendaciones de política para que el Estado adquiriera la posición que le corresponde adoptar se resumen en una receta muy simple: eliminar el Estado Keynesiano, que se

ha convertido en leviatán², y regresar al Estado clásico y del equilibrio natural. Esto supone:

- Reducir las "elevadas" tasas de impuestos, particularmente las que gravan a los ricos, esto es, reducir el Estado impositivo.
- Disminuir los gastos sociales, esto es, eliminar el Estado benefactor.
- Suprimir todos los controles y regulaciones del mercado, esto es, eliminar el Estado regulador.

En la doctrina monetarista la acción económica del Estado no tiene efecto benéfico alguno. Aún más, según el enfoque de las expectativas racionales, ni siquiera es posible modificar en el corto plazo la producción y el empleo mediante cambios en la demanda agregada gracias a la política económica del gobierno. En cambio, el Estado sí puede ser "maléfico" para la economía. Ello es así, según la doctrina, porque provoca inflación (mediante la expansión monetaria) y limita las posibilidades de progreso tecnológico (al impedir que operen las leyes del mercado, y eliminar con ello los estímulos a la producción e innovación). En suma, la causa de la crisis económica es el Estado, que se ha convertido en un leviatán. La solución es volver al modelo de liberalismo clásico de libre merca

2. Tomás Hobbes aplicó este término al Estado soberano. Ahora es utilizada comúnmente cuando se discute de modo peyorativo los procesos políticos y de gobierno. En este caso para llamar la atención sobre los peligros inherentes a una expansión del sector público en la sociedad.

do, libre comercio, presupuesto equilibrado y la ley monetarista bajo el patrón oro.

Pensamos que la contrarrevolución monetarista, como la teoría y la política económica e ideológica del nuevo liberalismo, es en realidad todo un programa político antidemocrático que ha dado origen al modelo neoliberal autoritario y amenaza a todos los pueblos de América Latina.

Está claro que la contrarrevolución monetarista conduce al estado de derecho a un régimen autoritario. Sobre todo y en particular cuando históricamente está probado que el capitalismo sin reformas sin control o intervención del Estado en el mercado, ha conducido a regímenes de presión, autoritarismo y cancelación de los más elementales derechos duramente conquistados por las revoluciones políticas populares. Esto ha sido más claro en América Latina: por ejemplo Chile y Argentina antes de Alfonsín.

En otros países de América Latina, como sería el caso de nuestro país el enfoque monetarista ha venido ganando adeptos en círculos gubernamentales y si bien no se puede afirmar que la política económica se haya ajustado estrictamente a la escuela monetarista si se han recogido muchos de sus planteamientos.

Ello es así porque bajo estos planteamientos los intereses del capital monopolista adquieren viabilidad toda vez que la redefinición del modelo de acumulación reclama una serie de ajustes que afecta y redefine el bloque en el poder y el

resto de las clases sociales al provocar una reconcentración del ingreso que en términos reales ha emprobecido tanto a las capas medias como a la clase obrera. Agrandándose los ingresos del capital monopolista que ha encontrado en las artimañas financieras y fiscales un medio para incrementar su volúmen de capital.

Todo lo anterior se ha visto facilitado por la política gubernamental que ha venido redefiniendo la función del Estado en la economía cediendo buena parte de las empresas que antes tenía. También se ha reformulado la política social. Particularmente la política de subsidios a la vez que se ha promovido una caída significativa del salario sin precedente en la historia reciente del país.

Así pues la política neoliberal que aparece como una "receta" para resolver los desequilibrios financieros en los que se ha caído "como consecuencia de errores de las administraciones pasadas", en realidad no es sino un instrumento que permite reforzar la influencia del capital monopolista para lidear las ramas productivas que han de encabezar el nuevo modelo de acumulación.

En el Marxismo la crisis encuentra diversas interpretaciones, desde las que plantean que Marx nunca desarrolló una teoría de la crisis hasta los que afirman que hay varios tipos,

pasando por los que sostienen que en la teoría marxista tiene una sola concepción de crisis.

Aquí exponemos las interpretaciones más conocidas de una manera esquemática.

Una de las corrientes que permean sobre todo a los manuales de economía de la Unión Soviética se refiere a la crisis general del capitalismo. Sus principales argumentos son los que siguen:

La crisis general se inicia con la Revolución Rusa de octubre y el advenimiento del socialismo. No es un estallido súbito ni un desajuste pasajero que recorre diversas fases y que se desenvuelve en un largo período histórico. No es más que la confirmación del hecho de que el orden capitalista (como forma social histórica transitoria), atraviesa actualmente, aunque en forma irregular el período de su derrumbamiento revolucionario. Es un período de debilitamiento y hundimiento del sistema capitalista y de triunfo del sistema socialista, que se caracteriza por una agravación tan profunda de todas sus contradicciones, que hace que el capitalismo no pueda man tener su dominio sobre las naciones.

Se denomina crisis general porque no sólo afecta a uno o varios países aislados sino a todo el sistema capitalista en todos sus órdenes de actividad: la economía, la política, la cultura. Y su importancia radica en que al surgir el

socialismo como un nuevo sistema, a las viejas contradicciones internas del capitalismo -que incluso tenderan a acentuarse-, se añade una, aún más grave y de carácter global: la contradicción capitalismo socialismo que exhibe la agudización e internacionalización de la contradicción burguesía-proletariado, ahora en la forma de un enfrentamiento entre estados con contenidos de clase antagónicos y aun de largas luchas revolucionarias que, incluso antes de triunfar, serán vistas como una seria amenaza para la preservación del sistema.

La crisis general es un fenómeno que se caracteriza por el derrumbe del sistema colonial y el avance de las luchas de liberación nacional, la creciente desproporcionalidad entre la producción y el consumo, el aumento de un desempleo que coincide a menudo con el desperdicio de buena parte de la capacidad instalada la cada vez mayor intervención directa del estado en la esfera productiva, propia del desarrollo del capitalismo monopolista de estado; el creciente poderío de los monopolios y de la oligarquía y la intensificación y generalización de desequilibrio de todo orden, que expresan y a la vez contribuyen a ahondar la contradicción fundamental del sistema.

Por otra parte algunos otros autores* conciben la

*Véase Marina Trejo Ramírez, Desarrollo Intensivo de Capital en México 1960-1983 Tesis, 1985, Facultad de Economía UNAM

crisis de tres diferentes maneras:

- 1.- La primera afirma que la crisis está centrada en la realización de las mercancías que se ubica en torno al hecho de que el productor al recibir una cantidad determinada de dinero por su mercancía, no necesariamente revertirá al proceso productivo el dinero captado, creando de esta manera la posibilidad de crisis.
- 2.- Una segunda acepción de crisis está explicada por la desproporción de los sectores de producción.
- 3.- Por último, la tercera considera la sobreproducción o el subconsumo en el interior del sistema de acumulación. Estas explicaciones pueden sintetizarse de la siguiente manera: 1) Las de realización, 2) las de desproporción y 3) Las ligadas a la tasa de ganancia.

Las crisis de realización, expresan, la contradicción que lleva el sistema entre la producción de valores de cambio y el valor de uso. Para el capitalismo, el valor de uso y de las mercancías solo interesa en tanto es la condición para que llegue al mercado. Su estructura productiva reflejará pues la necesaria diferencia entre el siempre insuficiente consumo de la clase trabajadora y el creciente consumo de los capitalistas y las empresas, tenderá necesariamente a la irracional-

lidad del desperdicio para poder mantener en su seno esta contradicción.

Son evidentes las secuelas sociales de este funcionamiento irracional del sistema.

Las crisis de desproporción, reflejan la tendencia anárquica del sistema en que las unidades productivas tienen que mantener un relativo secreto sobre sus planes y objetivos para poder triunfar en la competencia además de necesitar desplazarse mutuamente en cada mercado en particular o en el mercado en general.

Las crisis ligadas a las tasas de ganancia tienden a asumir un carácter cíclico se relacionan muy directamente con la contradicción entre trabajo y capital, y el sistema tiende a soslayarla a través de una intensificación de inversiones de gran intensidad de capital que disminuyan la parte del salario en el costo de los productos. Tal tendencia es, en parte contrarrestada por el abaratamiento de las máquinas y materias primas, como consecuencia del desarrollo del progreso técnico, las innovaciones tecnológicas y el aumento de la productividad, que se concentra en los últimos años en la industria de base.

A pesar de existir diversas interpretaciones de la crisis actual tanto en la corriente marxista como en la neoliberal, es importante destacar que no existe un planteamiento

to acabado que de cuenta cabal de los fenómenos recientes de la crisis del capitalismo tanto en el ámbito internacional como local.

Nosotros ubicamos la crisis del capitalismo en México como una crisis del modelo de acumulación emprendido en las cincuentas. Por ello en el capítulo segundo se describen los factores que propiciaron la acumulación y los desajustes estructurales generados a largo plazo: desequilibrios financieros, desequilibrio extremo entre oferta y demanda de empleo, una estructura productiva deficiente, etc. tal interpretación no es un planteamiento acabado sino que está sujeta a diversas objeciones pero aquí la hacemos con el fin de darle un marco teórico de referencia a la información que se maneja en todo el trabajo.

C A P I T U L O I I

LA EXACERBACION DE LA CRISIS DE LA ECONOMIA MEXICANA

2.1. SUS EXPRESIONES RECIENTES.

El presente apartado tiene por objeto demostrar, a través de las variables macroeconómicas generales, la existencia de la crisis de la economía mexicana*. Para cumplir nuestro objetivo se han organizado las ideas de varios autores, por lo que si éstas se han descontextuado la responsabilidad nos corresponde.

En 1982 terminó en México el breve período de rápida expansión de la economía que se había iniciado cuatro años antes. Durante ese año, en unos cuantos meses, el entusiasmo por la segunda versión del milagro mexicano proclamado sobre todo en círculos oficiales a partir de los descubrimientos de las enormes reservas de hidrocarburos, y su subsecuente explotación, se desvaneció a un ritmo inusitado, reapareciendo con mayor agudeza los problemas que venía arrastrando el capitalismo mexicano desde la década de los setenta.

Después de registrar un crecimiento económico particularmente alto durante cuatro años consecutivos, muy por encima del promedio mundial y desde luego mayor al de los otros países de América Latina, en 1982 -por primera vez en los últimos

* Es por ello que no entramos en una disertación acerca de la naturaleza de la crisis y nos limitamos a exponer un análisis a partir de las ideas ya elaboradas.

cincuenta años- la economía mexicana dejó de crecer. En tanto que durante 1978-1981, la tasa de crecimiento del producto interno bruto (P.I.B.), en términos reales, fue de casi 8.5% en promedio al año, en 1982 el valor real del PIB disminuyó en un 0.5%, respecto al que tenía en 1981¹.

A lo largo de los cuatro primeros años del gobierno de Miguel de la Madrid la tendencia no se revirtió. En el periodo 1982-1986, la tasa acumulada de crecimiento fue de menos del 3.9%. Para el año de 1987, las cifras oficiales anunciaban un crecimiento positivo arriba de un punto porcentual. Sin embargo, dicho crecimiento no resarce ni siquiera lo perdido durante la gestión del régimen delamadrista.

Un recuento somero y esquemático de los acontecimientos del estallido de la crisis, permite formarse una idea de la magnitud y profundidad que -sin duda- alcanzó su máxima expresión en 1983. Ese año significó, prácticamente en todos los sentidos, una agudización del deterioro económico iniciado 12 meses antes. Esto se observa con nitidez en los tres indicadores fundamentales de la acumulación capitalista; la tasa de crecimiento del PIB, la inversión bruta fija y la producción industrial, que sin excepción experimentaron un ostensible de

1. Carlos Tello, "La crisis en México saldos y opciones", Universidad de México, México, Vol. 40, Núm. 415 (Agosto de 1985). p. 3.

crecimiento, como lo muestra el siguiente cuadro:

El impacto de la crisis económica en
México durante 1982 - 1983.

(Tasas reales de crecimiento anual, en por ciento)

	1982	1983
P.I.B.	- 0.5	- 4.7
Inversión bruta fija	-15.0	- 25.3
Privada	-12.7	- 28.6
Pública	-17.3	- 22.6
Producción Industrial	- 2.2	- 7.5

Fuente: Miguel Angel Rivera Rios, Crisis y Reorganización del capitalismo Mexicano 1960-1985 (Ed. Era, México 1986), p. 135.

El cuadro evidencia que la formación interna de capital prácticamente se suspendió en los dos años de referencia, después de cuatro años consecutivos de crecimiento acelerado de la inversión pública y privada.

En los años posteriores al de 1982, las cuentas no son alegres. La actividad de la producción manufacturera en el sexenio fue acompañada del descenso generalizado de la actividad económica. En el período 1982-1986, sólo el sector primario manifestó un crecimiento acumulado de 4.8%. Véase el siguiente cuadro:

P.I.B. TOTAL Y SECTORIAL
(TASAS DE CRECIMIENTO)

	Tasa de crecimien- to prome- dio 1970-1982	tasa de creci- miento anual 1983,1984,1985,1986	tasa de cre- cimiento pro medio anual 1982-86	tasa de cre- cimiento acu- mulada 1982-1986
PIB TOTAL	6.1	-5.3, 3.7, 2.8, -3.8	-0.9	- 3.6
PIB				
MANUFACTU RERO	6.1	-8.1, 4.8, 6.4, -6.2	-1.0	- 3.9
PIB				
INDUSTRIAL	6.7	-8.1, 4.4, 4.8, -5.4	-1.3	- 4.9
SECTOR				
PRIMARIO.	3.3.	2.9, 2.5, 3.8, -4.3	1.2	4.8
SECTOR				
COMERCIO Y SERVI- CIOS.	6.3	-4.8, 3.5, 1.4, -4.0	-1.1	- 4.1

Fuente: Arturo Huerta, "El estancamiento del sector industrial", El Cotidiano, México, No. 19 (Sep., Octubre 1987), p. 291.

Por otra parte, los precios de las mercancías y de los servicios han aumentado a un ritmo sin precedente desde los años de la lucha armada en el país. De 1982 a 1986, la tasa promedio de inflación ha estado por arriba del 90%; como contrapartida los salarios reales se han contraído a un nivel in-

ferior al que tenían en 1976 y el desempleo abierto de la mano de obra gira alrededor del 23% de la fuerza de trabajo. Así, tenemos que si bien la caída salarial se viene registrando desde 1977 y existe la experiencia histórica de un deterioro de veinte años en la primera fase de industrialización -- (1934-1954), por primera vez, a partir de 1982 el salario y el empleo caen simultáneamente.

Otro tanto ha sucedido con las fábricas y sus equipos. Muchas y muy importantes empresas del sector privado han enfrentado muy serias dificultades financieras y varias de ellas han quebrado o han sido absorbidas por otras empresas, con frecuencia extranjeras. Una buena parte de las que durante el período del auge habían contratado crédito con la banca comercial extranjera suspendieron los pagos del servicio de su deuda externa en 1982, como es el caso notable del grupo Alfa.

Por su parte, las finanzas públicas se deterioraron aceleradamente: el déficit del sector público, que durante los primeros años del período 1978-1982 se habían mantenido en torno al 7.5% del PIB, llegó a cerca del 15% en 1981 y al 18% en 1982.² En 1986 y 1987, se observaron grandes contracciones del gasto corriente y de las inversiones, así como un alza de las tasas de inflación con su efecto en las tasas de interés y por consiguiente, un aumento en el servicio de la deuda interna. Así el déficit financiero del sector público representa el

2. Carlos Tello. Op. cit. p. 4

17.5% del PIB de 1987³. Para 1988 difícilmente descenderá dada la permanencia de la inflación en el primer semestre del año.

En las relaciones económicas de México con el exterior el deterioro también ha sido notable y acelerado a causa de la depresión económica mundial. A la reducción del precio del petróleo a mediados de 1981 siguieron otras más en 1982 y se sumaron, durante esos años, la disminución de la demanda mundial de otros productos que el país exporta así como la caída de sus precios. Iniciándose una tendencia al descenso de los precios de las materias primas prácticamente independiente del -- crecimiento de los países industrializados.

En 1981 y 1982, la especulación monetaria en México revistió características descomunales y la fuga de capitales adquirió montos inusitados. Estos fenómenos se repitieron durante el sexenio de 1983-1988 e incluso el presidente Miguel de la Madrid reconoció que la fuga de capitales sangraba la economía. El peso monetario se devaluó en varias ocasiones y el tipo de cambio de la moneda aumentó de 25 a 150 pesos por dólar entre febrero y diciembre de 1982, y a 2300 en 1987.

Entre tanto, el servicio de la deuda pública contratada con el exterior -la cual creció muy aceleradamente a partir del segundo semestre de 1981, en parte para hacerle frente a la fuga de capitales del país que la política de libre e

3. Banamex, "Examen de la situación económica de México" México, Vol. 38, Núm 745. (diciembre 1987), p. 8

irrestric^{ta} convertibilidad de la moneda permitía- se ha hecho cada vez más difícil. Las negociaciones para vender deuda mexicana por abajo de su valor, en común acuerdo con el go^{bi}erno estadounidense, no representaron un verdadero alivio para las finanzas públicas. La expresión más cruda de esta realidad lo demuestra la estructura del presupuesto de egresos del Estado para 1987: Por cada peso presupuestado, más de la mitad se canalizó al servicio y pago de la deuda externa. En esta situación el Estado se guarda un margen de maniobra ~~exageradamente~~ reducido para atender los diversos renglones de la economía nacional.

La creación de las casas de bolsa como un mercado financiero paralelo a la banca nacionalizada dió al traste con los objetivos de recuperar el control de la política financiera en el país y en general de la política económica. El desequilibrio financiero desatado a finales de 1987, donde las casas de bolsa jugaron un papel protagonista, dan muestra de ello.

Esta síntesis apretada nos muestra la agudeza de los problemas que hizo estallar la crisis de 1982, y pone en evidencia que su carácter no es coyuntural; responde a un agotamiento de los factores que hicieron posible la acumulación de capital durante los años cincuenta a los setenta sin grandes tropiezos. Sin embargo, dicho estallido no es el inicio de la crisis, de hecho el proceso de desquebrajamiento del modelo de acumulación empezó desde la década de los setenta.

2.2. UNA SINTESIS DEL MODELO DE ACUMULACION CAPITALISTA EN MEXICO.

Para poder explicar el agotamiento del proceso de acumulación es necesario exponer las bases sobre las que estuvo cimentado. En este sentido se apuntan las siguientes líneas.

Los años cuarenta son tradicionalmente identificados con el despegue de la industrialización en México. En sentido estricto, sin embargo, los antecedentes de la industrialización se remontan a los primeros años del período independiente y desde luego al último tercio del siglo XIX.⁴

No obstante, es hasta la segunda posguerra -y más específicamente hasta mediados de los años cincuenta cuando el sector industrial se vuelve el más dinámico de la estructura productiva y de hecho el centro de crecimiento del país, así como el principal generador de sus contradicciones fundamentales. El modelo de acumulación emprendido en México a partir de esa fecha estuvo fincado en la combinación de las siguientes cuestiones.

- 1) La subordinación de la agricultura a la dinámica industrial asignándole las siguientes funciones:
 - a) Satisfacer la demanda interna de alimentos básicos y materias primas y, a la par, generar

4. Al respecto véase José Ayala y José Blanco "El nuevo estado y la expansión de las manufacturas, México 1877-1930", El trimestre económico, México Vol. extraordinario No. 39 (1985) pp. 13-44.

divisas a través de la exportación.

- b) Contribuir a la acumulación de capital para la industrialización a través de la transferencia efectuada vía la relación crédito-interés y la contribución directa de los flujos intersectoriales de capital.
 - c) Proporcionar mano de obra para los sectores industrial y de servicios. Al llevarse a cabo el proceso de modernización de la agricultura se acelera la descampesinización rural, lo que incide directamente sobre la oferta de mano de obra industrial, repercutiendo en una desvalorización de la fuerza de trabajo que trae como consecuencia bajos niveles salariales, que a su vez implicó una mayor ganancia para el capital.
- 2) Una creciente intervención del Estado en la vida económica a través de una amplia gama de empresas públicas. Asimismo de ofrecer las condiciones favorables para la inversión privada.

Es en este sentido como podemos entender la profundización y ampliación de la reforma agraria; la nacionalización del petróleo y los ferrocarriles; la creación de un conjunto de empresas estatales productoras de insumos estratégicos; la apertura a la inversión extranjera; la creación del derecho de inafectabilidad agrícola y ganadera; el desarrollo de las comuni-

caciones; la reorganización e impulso del sistema financiero; la inversión en grandes obras de irrigación que hicieron posibles una agricultura rentable y el impulso a la producción de energía eléctrica.

3) La política orientada, explícita y globalmente al fomento de la industrialización. Así podemos observar que el estado protegió a la industria de la competencia internacional mediante una serie de medidas:

- a) Control de las importaciones exigiendo un permiso previo y un arancel de importaciones.
- b) Ley de fomento de industrias nuevas o necesarias que permite importantes excedentes fiscales.
- c) Incentivos fiscales a la reinversión.
- d) Otorgamiento de créditos por instituciones financieras del sector público.

4) La organización masiva de los trabajadores bajo el control vertical de los sindicatos, lo que permitió congelamiento de la lucha de clases y el sostenimiento de bajos niveles salariales.

Sobre estas bases se cimentó la industria mexicana moderna que se desarrolló durante un período de tres decenios de crecimiento económico sostenido. Esto se demuestra en el comportamiento de indicadores económicos tales como el Producto Interno Bruto, que crece a razón del 6% promedio anual en este

lapso (de 1940 a 1970), mientras que la industria observa un crecimiento del 7% para el mismo periodo.

2.3. LOS SECTORES Y AGENTES DE LA INDUSTRIALIZACION.

A nivel de los sectores y agentes de la Industrialización esta se desarrolla de la siguiente forma⁵

Al iniciarse la década de cincuenta la estructura productiva estaba dominada por las industrias de bienes de consumo generalizado y bienes intermedios necesarios para su producción que en conjunto representan más del 70% del valor de la producción manufacturera. Los grupos que impulsan este proceso son tres: 1) La fracción de propietarios industriales asociados a la industria de más larga historia en el país alimentos, bebidas, tabaco, textiles, calzado, jabón y siderurgia con fuertes lazos con el capital bancario y comercial local. 2) Fracción de empresarios medianos opuestos a la inversión extranjera, dispuestos a negociar con el movimiento obrero organizado y partidarios de la intervención del estado en materia de proyección y promoción industriales. Este grupo está inserto en la industria química y algunos productos metálicos. 3) El capital extranjero concentrado en la industria química y del hule y maquinaria agrícola.

5. José T. Casar y Jaime Ros, "Problemas estructurales de la industrialización en México.", investigación Económica, México, No. 164 (abril-junio 1983) pp. 154-161.

Durante la década de los cincuenta las ramas que registran el mayor dinamismo, son las de aparatos eléctricos, metálicas básicas, química, equipo de transporte, hule y productos metálicos. En términos de los agentes que impulsan el proceso, el liderazgo aparece notablemente compartido. El Estado, además de su participación en la inversión para la infraestructura y producción de insumos estratégicos, interviene en la industrialización mediante la inversión en transporte y metálicos básicos, además de los esfuerzos en la producción de fertilizantes. El capital privado local fluye hacia la producción de bienes intermedios con larga tradición en el país. (siderurgia y papel), y algunas veces en contubernio con el capital extranjero hacia el ensamble de algunos durables, y elaboración de algunos productos químicos básicos. Al mismo tiempo, y en el ámbito de las actividades menos dinámicas, el capital local mantiene su posición de predominio en las industrias de bienes de consumo e intermedios tradicionales. El capital extranjero se ubicó en algunas de las más dinámicas del período, ya sea expandiendo su capacidad en industrias en donde su presencia previa era importante (química, hule), ya sea diversificándose hacia nuevas actividades dinámicas en asociación con el capital local (aparatos eléctricos) o a través del apoyo estatal (maquinaria agrícola)

En la década de los sesenta el cambio más notable es la pérdida relativa de liderazgo y dinamismo del Estado y del

capital local frente a la empresa internacional que, en la modalidad de filiales, registra el "periodo dorado" de su expansión transnacional. La presencia del capital extranjero es dominante en tres de las cuatro industrias de mayor dinamismo en los sesenta (automotriz, maquinaria no eléctrica,

aparatos eléctricos) y difundido y creciente en la cuarta más dinámica (industria química). El estado se limita al sostenimiento de sus empresas públicas ya establecidas. El capital local industrial se concentra en dos frentes. Por un lado se consolida en las empresas establecidas en los cuarenta y cincuenta (metálicas, del papel y algunas actividades de la industria química); por otro lado, en industrias tradicionales (textiles, alimentos y bebidas) su expansión adquiere la forma de una inversión en modernización de los métodos de producción.

A finales de la década de los sesenta, la estructura productiva industrial está marcada por un control oligopólico que impone un patrón de relaciones en el cual los aumentos de productividad generados en casi cualquier sector de la economía tienden a ser apropiados en forma creciente en el circuito productivo del sector moderno en donde el capital multinacional controla vía tecnología, comercialización y/o financiamiento los sectores más dinámicos.

2.4. LOS RESULTADOS DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION.

Así tenemos que el crecimiento industrial de finales

de los sesenta esta permeado de las siguientes características:

- El crecimiento económico discurre con una marca de heterogeneidad estructural toda vez que el proceso de incorporación y difusión de la tecnología, lejos de ser homogénea se produce de manera restringida en algunas áreas y subsectores, lo que no significa que el estrato moderno y el tradicional se disocien uno del otro, sino que al mismo tiempo que se amplían los estratos modernos se profundiza la heterogeneidad. Lo que da lugar a que en todos los sectores se presente una diversidad de tecnologías. Como afirma José T. Casar y Jaime Ros: "El proceso de incorporación tecnológica se da concentrado en el sector industrial y restringido en su capacidad de irradiación a las ramas manufactureras atrasadas; al ámbito limitado de la agricultura capitalista y algunos sectores terciarios auxiliares del proceso de industrialización"⁶
- La ampliación de la capacidad productiva a través de la incorporación de técnicas avanzadas, permitió un aumento sostenido de la productividad física del trabajo frente a un congelamiento de las reivindicaciones

6. Op. Cit. página 165

nes salariales; lo que permitió a las empresas líderes elevadas tasas de ganancias manteniendo para las empresas menores de la industria una razonable tasa de rentabilidad.

- La dinámica concentradora y excluyente que dimana de este proceso da lugar a patrones de producción y consumo sustentados en una fuerte concentración del ingreso que permite enfrentar la estrechez relativa del mercado nacional.
- El crecimiento económico reclama de una cantidad cada vez mayor de bienes de consumo intermedios y de bienes de capital lo que aunado al declino del comercio internacional conduce a una crisis recurrente de balanza de pagos, que se expresa en la contradicción entre una industrialización volcada para el mercado interno pero financiada y controlada por el capital monopolista y la insuficiencia de la generación de medios de pago por la disminución del coeficiente de exportación, que no permite regresar a la circulación internacional de capitales la parte del excedente que pertenece al mercado internacional.

Al respecto Nora Lusting⁷ ha comprobado que los calcu--

⁷ Nora Lusting, Distribución del ingreso y Crecimiento en México un análisis de ideas estructuralistas, (Colegio de México, México 1981), p. 57.

los de requerimientos de capital, importaciones y empleo, y de participación de empresas multinacionales, muestran que la ampliación relativa de las ramas modernas llevaron a una mayor demanda de capital y de importaciones, una creación de empleos menor y una mayor participación de empresas multinacionales. Por tanto, la disminución de la tasa de crecimiento del producto se presentó debido a la restricción de ahorro interno y a la carencia de divisas para importar.

El endeudamiento externo es el mecanismo de ajuste de la balanza de pagos bajo condiciones en que el desajuste estructural persiste y se profundiza a la par de la insuficiencia de recursos financieros originada en la propia mecánica de acumulación, aparece la insuficiencia de medios de pago del exterior. Estos factores se lograron contrarrestar mediante el endeudamiento, que en una primera fase fue un instrumento para realizar el estilo de desarrollo al compensar los desequilibrios en la estructura productiva, expresados en déficits permanentes de cuenta corriente.

2.5 EL ARRIBO A LA DÉCADA DE LOS SETENTAS.

Así, el arribo a la década de los setenta está marcado por el incremento tanto del déficit fiscal como del deterioro de los intercambios comerciales con el exterior. Los puntales que lograron reproducir al sistema en esa década provinieron de las políticas del Estado en materia de ingresos,

gastos y precios. La intervención en ellos constituyó un factor estimulante de crecimiento y reclamó un gasto público creciente que hubo de recurrir al endeudamiento externo tanto para la expansión de las empresas públicas como para financiar los déficits permanentes de balanza de pagos, tendencia que se acentúa a partir de 1973 por la sobre-liquidez internacional causada por petrodólares lo que originó una relativa facilidad para encontrar préstamos externos creciendo estos de manera exagerada.

Sin embargo los resultados que la realidad demostró fueron contraproducentes para la reproducción del capital. El aumento de los salarios por arriba de los requerimientos de la rentabilidad capitalista produjo un mayor reflujo de la inversión privada. Por otra parte, el elevado gasto público cuyo fin era arrastrar a la inversión privada y crear un efecto expansivo, fundado sobre la lógica del efecto multiplicador del gasto público, cuando este descendió también se vino a la baja la inversión privada y con ello se inició la tendencia irreversible de la crisis de 1976.

2.6. LA ESTRATEGIA NEOLIBERAL DE SOLUCION A LA CRISIS DE 1976

La crisis de 1976, obligó al Estado en el inicio del sexenio de José López Portillo, a la aplicación de un estricto programa de reordenación económica auspiciado por el FMI, y el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, que intentaban

combatir la crisis fiscal heredada del período de expansionismo inflacionario de 1972-1976. Con el ajuste de precios y tarifas de los servicios públicos y la aplicación de nuevos impuestos se logró elevar apreciablemente al ahorro del sector público (del 12.5% del PIB en 1976 al 13.1% en 1977).⁸

Se adoptaron también medidas monetarias diversas para estimular el ahorro privado y la actividad bancaria; principalmente se redujo la reserva bancaria legal, de su nivel de 50% en promedio en el sexenio anterior a 39.5% en 1977⁹. Además se aminoraron las restricciones cuantitativas a las importaciones, sustituyendo las licencias de importación (pieza clave de la política proteccionista desde los años cuarenta) por aranceles, cambio que parecía presagiar una radical reordenación de la política comercial tradicional. La tasa de emisión monetaria, por su parte se redujo al 10%¹⁰ anual, prácticamente un submúltiplo de la tasa de 1976. En forma paralela se atacó la escalada inflacionaria, a través de un programa de control salarial y de los precios de algunos productos básicos.

Todas estas medidas indujeron al ahondamiento de la recesión en 1977 (La inversión privada cayó 17%)¹¹. Las restricciones fiscales lograron mitigar los efectos del sobreendeudamiento y la presión del desequilibrio de las cuentas con el exterior, permitiendo recuperar la confianza de la burguesía.

8. Rivera Ríos, *op. cit.* p. 83

9. *Ibid.* p. 83

10. *Ibid.* p. 83

11. *Ibid.* p. 83

Como se podrá observar, estas medidas no son de ningún modo acciones coyunturales, detras de ellas, se escondía un amplio plan de reorganización económica que se proponía atacar las contradicciones de fondo presente en la escena económica desde principios de los años setenta: déficit público e incrementos salarial por arriba de los requerimientos de la rentabilidad del capital. Las acciones de organización económica y de racionalización de la intervención estatal pretendían una respuesta precisamente a estas contradicciones.

2.7 LA DISYUNTIVA INTRODUCIDA POR EL AUGE PETROLERO LA VUELTA AL "POPULISMO" Y LA REPARICIÓN DE LOS PROBLEMAS ESTRUCTURALES.

En 1977-1978, los ingresos cuantiosos por la venta petrolera vino a poner en una disyuntiva a la burguesía gobernante. La discusión se centraba sobre dos argumentos que retenían en el análisis la experiencia de los países petroleros recién enriquecidos. El primer argumento señalaba que la inyección masiva de petrodólares a la economía mexicana, convaleciente aún de los estragos del crecimiento lento de la productividad del trabajo, de la insuficiencia del transporte y del estancamiento agrícola, iba a provocar una estampida en ciertas ramas de la producción (las más ligadas al medio petrolero) y una respuesta nula o muy débil en otras; ello daría lugar a un proceso de crecimiento muy desigual y a profundos desequilibrios--

(sobre todo a una fuerte inflación, que concentraría aceleradamente la riqueza generada). El otro hilo argumental apuntaba que el ingreso de petrodólares provocaría una fuerte ampliación de la demanda, que generaría a su vez una presión continua hacia la apreciación real del peso en términos del dólar (sobreevaluación), fenómeno muy común en países petroleros de desarrollo medio como Irán, Venezuela o Libia. Era obvio, que estas tendencias, en caso de imponerse, contradirían, de manera objetiva, los planes a largo plazo de reorganización capitalista, ya que la agudización del desarrollo desigual, la sobreevaluación del peso, la inflación . etc. socavaría las bases de un fortalecimiento de la acumulación capitalista¹²

Conciente de la problemática que representaba las contradicciones potenciales que estaban en puerta ante el auge petrolero, la burocracia López portillista planeó su enfrentamiento al crear un núcleo líder de grandes empresas estatales (extracción de petróleo -refinación - petroquímica- acero-metalmecánica) con la pretensión de construir o consolidar una fuerza de empuje que no operara en el vacío, sino que canalizara el grueso de la renta petrolera con fines directamente productivos. Además, al tratar de sostener una tasa de crecimiento real del PIB por encima del 8% se generarían empleos suficientes como para observar el crecimiento de la fuerza la-

12. Ibid. pp. 86-87.

boral y se propiciaría un efecto redistributivo del ingreso. En la lógica gubernamental, la liberalización del comercio exterior proporcionaría una válvula de escape, que mitigaría los excesos de la demanda. El propio desarrollo de las exportaciones petroleras suministraría según esto, los ingresos suficientes para sostener un nivel de servicios de la deuda externa menor al correspondiente a 1977 y por supuesto abatiría las restricciones financieras que habían gravitado fatídicamente sobre la expansión estatal de la primera mitad de los años setenta. Finalmente, para evitar la concentración excesiva de la actividad económica se planeaba un esquema de otorgamiento de subsidios que pretendían animar la desconcentración y orientar las actividades industriales hacia un eje de puertos con grandes facilidades de infraestructura: como Lázaro Cárdenas -Las Truchas, Ostión, Altamira, Salina Cruz.

Sin embargo, a medida que el comportamiento de los precios del petróleo se volvía más favorable, el régimen de López Portillo se desplazaba abiertamente hacia una estrategia expansionista, que abandonaba el énfasis en la racionalidad y la búsqueda de eficiencia que habían caracterizado el primer año de su gestión. La negativa a ingresar al GATT, anunciada en marzo de 1980, significaba un giro en la política en el sentido de que recuperaba el proteccionismo y le daba prioridad a los subsidios.

Una vez abandonada la política eficientista y entrega-

da la política económica al "populismo", los problemas estructurales no se hicieron esperar. El déficit del sector paraestatal y el desequilibrio con el sector externo y la inflación reaparecieron súbitamente en el escenario de la economía mexicana.

Por tanto, la crisis de 1982 no es más que un fenómeno que se había venido aplazando desde la década de los setenta y que el sistema ya no pudo seguir aplazando una vez agotados los puntales de que había sido objeto. A continuación anotamos más detalladamente los factores principales que dieron origen a la crisis de 1982.

2.8. LOS FACTORES DE LA CRISIS DE 1982

A mediados de 1981, la economía mexicana entró en una fase recesiva de escasos siete meses de duración, que culminó con la devaluación de febrero de 1982, siendo esta fecha considerada como el inicio de la crisis de dicho año.¹³

La causa de fondo de esta crisis, se encuentra en el proceso de sobre acumulación de capital que caracterizó a la economía mexicana, por lo menos desde principios de los setenta, y que se vio exacerbada durante el auge petrolero de 1977-1981. Sin embargo la comprensión global de la crisis de 1982, sólo es factible si al lado de su causal de fondo (la sobre

13. Las ideas aquí expresadas corresponden a una síntesis del artículo "los orígenes de la crisis" de Jesús Talavera Aldana. Uno más uno, suplemento pagina uno, 6 de junio de 1987.

acumulación de capital) y estrechamente interrelacionados con ésta, consideramos otros factores que jugaron como detonador durante 1981-1982. Estos factores son el incremento explosivo de la deuda externa y el rápido aumento de la renta petrolera, procesos iniciados a partir de 1972 y 1975, respectivamente.

Estos dos factores redujeron los costos de producción de las empresas en México al ser canalizados al proceso interno de acumulación por medio de los subsidios proporcionados por el Estado, incluyendo la venta de divisas subvaluadas, la descarga de impuestos a dichas empresas etc. En la derrama de estos recursos, entre las diversas fracciones del capital, jugó un papel central el gasto público y el sacrificio de los ingresos fiscales del Estado mexicano. Estas fueron las principales palancas que propiciaron una acumulación de capital al actuar en el auge propiciando una alta rentabilidad del capital

En esta etapa de auge, conforme se aumentaba el capital invertido, se hacia necesario no sólo sostener los ritmos de crecimiento de los ingresos por la deuda y la renta petrolera, sino acelerarlos cada vez más a fin de contrarrestar los efectos del nuevo capital acumulado, conservando la tasa de ganancia. En esta forma el papel económico de esos dos factores (renta petrolera y deudas), fue creciendo en importancia y su crecimiento acelerado se hizo imprescindible en la tarea de hacer crecer la masa de ganancias y poder sostener la

cuota de beneficios y con ella el crecimiento económico acelerado. Por eso la suspensión de estos factores o su reducción sustancial significó automáticamente la caída de la cuota de ganancia y el estancamiento económico.

Adicionalmente, en el ámbito de la circulación del capital es decir desde el punto de vista de la estructura y magnitud de la demanda, el Estado mexicano estaba actuando como un importante comprador por medio del gasto público, manifestándose como el primer impulsor de algunos sectores de peso en la economía.

La baja del precio internacional del petróleo tuvo un doble efecto para la economía mexicana: la reducción drástica de la renta petrolera y la negativa del capital internacional a seguir dando créditos, tanto por la desvalorización del aval petrolero como por el cada vez más peligroso monto de la deuda por eso la baja del precio internacional del petróleo se puede considerar como el detonador principal que dió lugar al afloramiento de la crisis de 1982.

A lo anterior se sumó la multiplicación del pago del servicio de la deuda externa, tanto por su enorme magnitud como por el incremento de las tasas de interés internacionales que hicieron su aparición en el escenario económico internacional, a partir de 1978.

Por otra parte, el dinero captado por la venta petrolera y por los préstamos fue transferido a los capitalistas

en forma de divisas subsidiadas por la sobrevaluación del pe so mexicano, estimulando así la acumulación del capital y haciendo posible el reciclaje del dinero que flufa al país. Otra parte de esas divisas era utilizada por el propio Estado para surtirse también por medio de la importación, de medios de producción para sus empresas paraestatales.

La favorable situación anterior se convirtió en su contrario al estallar la crisis de 1982, cuando se cerraron las fuentes de dinero mundial apareciendo así como un problema importante la escasez de divisas. Esta escasez rompía con el ciclo de la reproducción de capital al no poder materializarse la fase de adquisición de los medios de producción crecientemente necesarios para reiniciar el ciclo productivo siguiente.

Se dificultaron la renovación y ampliación de la maquinaria y equipo en general, de refacciones y materias primas que no se producían en el país, expresándose en toda su crudeza la dependencia tecnológica comercial. Además la insuficiencia de divisas, también trababa el cumplimiento con los compromisos contraídos por el Estado causados por los préstamos internacionales.

Otro de los factores que habían permitido la acumulación fue el gasto público que también se agotó a principios de los ochenta.

El déficit fiscal se desarrolló en México impulsado fuertemente por el endeudamiento público, a consecuencia de los

prestamos incrementados desproporcionalmente durante el auge petrolero.

En efecto, en esos años a la burguesía mexicana se le hizo fácil utilizar el aval de un estado que al monopolizar la producción petrolera del país, se había convertido a los ojos de la banca internacional, en un aceptable sujeto de crédito.

Durante el auge petrolero y una vez conseguido el dinero mundial, fue el mismo Estado el encargado de su administración y en su mayor parte estos fondos se canalizaron en el financiamiento de déficit y en la venta a los capitalistas de divisas baratas para la importación de los medios de producción necesarios en la planta industrial y también para los bienes de producción de las empresas paraestatales. Para 1981 los subsidios ya representaban el 16% del P.I.B. Por ello, cuando la fluidez de crédito y de divisas por concepto de venta petrolera se paraliza o se reduce drásticamente, se desatan fuerzas económicas que venían siendo dilatadas, por el boom petrolero.

En suma, la década de los ochenta abre un periodo de cambios económicos y sociales vueltos imposterables ante el resuelto avance de la crisis de la economía mexicana.

2.9 LA ESTRATEGIA DEL REGIMEN DE MIGUEL DE LA MADRID

La estrategia del gobierno para resolver la crisis está formulada en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983--

1988¹⁴. Primeramente están los objetivos fundamentales destinados a buscar la elevación de los estándares de la competitividad en relación con el mercado internacional, objetivo que actuaría a largo plazo por su incidencia en la estructura de la producción. Alrededor de este núcleo se apuntan una serie de medidas orientadas fundamentalmente a sanear las finanzas públicas, reducir el déficit y racionalizar la disponibilidad y el uso de divisas.

Sobre la base del acuerdo firmado con el FMI, el programa de saneamiento define cinco propuestas de aplicación inmediata y supervisión continua. En lo esencial, estas cinco propuestas plantean:

- a) reducción del déficit fiscal,
- b) la liberalización general de precios y la eliminación de subsidios en los bienes y servicios producidos por el sector público;
- c) el control de la inflación mediante una disciplina estricta en la emisión monetaria y el establecimiento de topes salariales para "contener la expansión de la demanda".
- d) La fijación de tipos de cambio realistas, que reflejan la escasez relativa de divisas y las condiciones reales de competitividad con el exterior y

14. Secretaría de Programación y Presupuesto, Plan Nacional de Desarrollo, 1983-1988 Capítulo 5 y 6

e) el mantenimiento de las tasas de interés bancario en niveles satisfactorios para estimular el ahorro.

La lógica del conjunto de estas medidas es la siguiente: la disminución del gasto público y del déficit respectivo permitirá aflojar la presión inflacionaria y financiera que ha propiciado la desestabilización bancaria y suscitado la escasez de crédito. Dicho proceso teóricamente debe de ser reforzado por el aumento de las tasas de interés y del ahorro público. La liberalización de precios propenderá a restablecer niveles de realismo en la concurrencia capitalista llevándola a operar de acuerdo "a la escasez relativa de los factores de la producción". El control salarial por su parte, cumplirá dos objetivos: mermar la demanda y el consumo para atenuar presiones inflacionarias y reducir paralelamente los costos de producción. Finalmente, la devaluación dará competitividad a las exportaciones para lograr un aumento de la capacidad de pago en el exterior .

La estrategia gubernamental, vista a largo plazo contempla tres grandes objetivos entre sí: primeramente modernizar el aparato estatal y elevar la eficiencia de su intervención económica; en segundo lugar, la resolución de fortalecer la integración de la economía mexicana en la economía mundial, que implica simultáneamente, la eliminación o la atenuación del proteccionismo y un amplio desarrollo de las exportaciones industriales. El tercer objetivo general se propone la conserva-

ción de estándares más elevados de eficiencia capitalista ya que esto es la base para el desarrollo de las exportaciones industriales. En vista de que la consumación de un objetivo como éste sólo es posible a largo plazo el Estado ha empezado a aplicar un prolongado programa de control salarial, para de esta forma ganar tiempo y aplicar medidas de fondo encaminadas a lograr la rehabilitación de la tasa de plusvalía.

Por tanto, para la población trabajadora del país parece abrirse un ciclo largo de explotación más severa acompañada de un reforzamiento de los instrumentos de subordinación y disciplina de la fuerza de trabajo que, excepto quizá la situación de los años cuarenta, no tienen precedentes en la historia del país durante el último medio siglo.

C A P I T U L O I I I

EL EMPLEO Y LOS SALARIOS EN MEXICO

3.1. LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO

La magnitud de la fuerza de trabajo, su nivel de calificación y su inserción dentro del sistema productivo, constituyen una información indispensable para el análisis de la estructura del empleo y los niveles del salario.

3.1.1. LA MAGNITUD DE LA FUERZA DE TRABAJO

La información sobre empleo en México, aunque tiene diversas fuentes posibles, es en todos los casos insuficiente e inconsistente. Las encuestas que se llevan a cabo en forma especializada para captar el fenómeno cubren 16 áreas metropolitanas y ciudades fronterizas y sus resultados son expandidos al universo sólo en forma porcentual, son publicados con mucho retraso y además manejan una definición de empleo según la cuál basta con trabajar una hora a la semana para considerarse empleado. Las cuentas nacionales informan con más de un año de retraso sobre el número de ocupaciones remuneradas requeridas para generar el PIB. Los datos más recientes los tomamos de Julio Boltvinik y Fernando Torres, que han realizado cálculos basados en el sistema de cuentas nacionales y estadísticas del IMSS sobre la evolución del empleo en el periodo 1981-1985.

Empleo remunerado por sectores de actividad, de 1981 a 1985, (Miles de puestos)

Sector	1981	1982	1983	1984	1985*	Tasas anuales de crecimiento(%)				
						82/81	83/82	84/83	85/84	85/81
Agropecuario, sil- vicultura, pesca	5 189,0	5 035,3	5 244,7	5 342,2	5 490,0	-3,0	4,2	1,9	1,1	1,0
Minería	263,2	270,0	266,5	270,7	276,0	2,6	-1,3	1,6	1,9	1,1
Industria manufac- turera	2 542,5	2 485,3	2 309,7	2 360,9	2 450,0	-2,3	-7,1	2,2	3,8	-0,9
Construcción	1 880,8	1 784,9	1 420,8	1 467,7	1 600,0	-5,1	-20,4	3,3	9,0	-4,0
Electricidad	65,9	66,2	65,8	68,2	71,0	0,5	-0,6	3,6	4,1	1,9
Comercio, restau- rantes, hoteles	2 761,9	2 700,8	2 704,6	2 743,9	2 812,0	-2,2	0,1	1,5	2,5	0,5
Transportes y co- municaciones	987,8	992,8	992,8	1 023,2	1 056,0	0,5	0,0	3,1	3,2	1,7
Servicios	6 351,6	6 257,8	6 566,8	6 814,9	7 050,0	2,8	4,9	3,8	3,4	2,6
Total	20,042,8	19 863,2	19 571,5	20 091,6	20 715,0	-0,9	-1,5	2,7	3,1	0,8

Fuente: Julio Boltvinik y Fernando Torres. "Concentración del ingreso y satisfacción de necesidades en la crisis actual." El economista mexicano Colegio Nacional de Economistas, México, No. 2. Vol. 39 (septiembre, 1986) p. 20

*Cálculos preliminares con base en elasticidades empleo-asegurados permanentes en el IMSS. Corresponde al promedio de ocupaciones estimadas para 1985.

Como puede verse, el empleo total en la economía nacional disminuyó durante 1982 y 1983 y creció durante 1984 y 1985. El nivel absoluto alcanzado en 1985 fue ligeramente superior a 1981. Solamente 672,000 nuevos empleos reenumerados fueron creados en un período de 4 años.

También puede observarse que los niveles absolutos de empleo han disminuido en la industria manufacturera y en la construcción, mientras que han aumentado muy rápidamente en los servicios. Este cambio en la composición de la población ocupada muestra los efectos que el severo aumento en la concentración del ingreso ha provocado en la estructura de la demanda de bienes y servicios. Además de la creciente dificultad de aumentar el empleo productivo como resultado de la reordenación de la economía y de sus empresas líderes.

Por otra parte, es interesante observar que más del 60% de la población ocupada está inserta en la primera y última actividades. No obstante, de acuerdo con cifras del IMSS para 1986², en dichas actividades sólo están afiliados 2'512,000 personas. Es decir que de cada cien ocupados en esta rama nada más 21 están asegurados. Algo contrario sucede en las actividades extractivas, de minería, de construcción y electricidad. En conjunto, en ellas de cada cien trabajadores

² Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Prontuario de Información Laboral, México, (Marzo 1988), p. 67.

más de 63 están asegurados. Esto nos indica por una parte que la mayoría de la población ocupada no posee un empleo fijo con remuneración mínima legal; y por otra, que la mayor parte de la población con ingresos fijos se encuentra fundamentalmente en las áreas urbanas.

De acuerdo con la última encuesta nacional de empleo urbano³ 73.5% son asalariados, trabajan por comisión o les pagan en especies o reciben un sueldo; 16.6% trabajan por su cuenta; 5.5% trabajan en los negocios familiares sin percibir ingresos; sólo 4.3% es patrón o empresario o empleador; el resto es miembro de una cooperativa.

La apropiación del ingreso por cada grupo es difícil determinarla pero baste saber que según estudios de la C.T.M., aproximadamente setecientos cincuenta mil empresarios se apropian del 60% de toda la producción del país. El resto de la riqueza generada es para cubrir sueldos y salarios de poco más de veinte millones de trabajadores.⁴

3.1.2 EL DESEMPLEO

El cálculo del desempleo y subempleo representa un gran problema toda vez que los criterios utilizados hace que

3. Instituto Nacional de Geografía y Estadística (S.P.P), Encuesta Nacional de Empleo Urbano, Febrero 1988.

4. Dato presentado por Andrea Becerril, apud la C.T.M F.A.T. y SIPROS, La Jornada, 28 de abril de 1988, p.3

se excluyan de la contabilidad a los buscadores de trabajo que desempeñaron cualquier tipo de ocupación para obtener un ingreso.⁵

Existen otros elementos que dificultan la medición del desempleo entre los que se encuentran los siguientes: la ausencia de un seguro de desempleo; las dificultades del trabajador para permanecer durante un tiempo considerable en busca de empleo, sin antes verse obligado a recurrir a formas de subempleo; la existencia de relaciones no típicamente capitalistas que determinan situaciones de empleo, cuyas principales características son las inestabilidad del vínculo laboral y lo precario de los rendimientos obtenidos, lo que hace con frecuencia que el trabajador se vea obligado a complementar su ingreso empleándose temporalmente con remuneraciones a menudos inferiores.

En este contexto, el desempleo y el subempleo son con frecuencia más graves de lo que aparecen en la información oficial, manifestandose a través de una gama muy compleja de situaciones, por lo que el cálculo del nivel de empleo rebasa los conceptos de la existencia o no de un vínculo ocupacional.

En 1981 la tasa de desempleo abierta en el mercado

5. Vid. Lourdes Galaz, La Jornada 12 de julio de 1986, p. 13.

formal de trabajo fue de 3.4% de la PEA y para mediados de 1988 ya había llegado a 27.4%. Lo que estas cifras indican es que una de cada cuatro personas en edad de trabajar no tiene ocupación remunerada en el país.⁶

En el actual período de crisis que vive la economía mexicana, el mercado de trabajo se ve seriamente afectado por la baja en el ritmo de generación de empleos, sobre todo productivos; así como por el aumento del desempleo absoluto⁷, que incluye a la fuerza de trabajo calificada, ocasionado por el cierre de fuentes de trabajo y el aumento de la capacidad ociosa. Lo anterior se agrava con la necesidad de la incorporación al mercado de trabajo de las nuevas generaciones en edad de trabajar que es alrededor de un millón de personas anuales.

Entre los sectores más afectados están sin duda las capas medias. Ello tiene validez en la medida que es en las concentraciones urbanas donde se resienten mayormente el desempleo y la inflación. Es cierto también que los niveles de vida de los sectores medios urbanos crecieron a una celeridad sin precedente en los tiempos previos a la crisis y por ello ahora el desplome en sus expectativas es más notable.

6. Calzada F. y Hernández F. op. cit. p. 2

7. De 1982 a 1987 se registraron 4'165,819 despidos. En el mismo período, la tasa de desocupación pasó de 4.56 a más del 17%. Datos presentados por Andrea Becerril, apud CTM FAT y SIPROS, La jornada, 27 de abril de 1988, p. 3

En compensación de ese indiscutible decrecimiento, se han abierto muchas fuentes alternativas y en no pocas veces complementarias del ingreso familiar en las zonas urbanas, por ejemplo en la llamada "economía subterránea"⁸, conformada por actividades, sobre todo el tipo comercial, que permanecen al margen de las "reglas de juego" administrativas, tales como la solicitud de permisos, el reporte de ingresos, el pago de impuestos, etc. Los vendedores ambulantes o semi-instalados en diversas calles de la ciudad son un claro ejemplo de este fenómeno económico.

8. La magnitud de la economía subterránea en México, fluctúa entre un cuarto y un tercio (esto es, entre 25 y 33%) del PIB, según cálculos realizados por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A.C. Para 1985, por ejemplo, el tamaño de la economía subterránea implicó una pérdida fiscal equivalente de por lo menos 26% de los ingresos tributarios del gobierno (La economía subterránea en México. (CEESP. Ed. Diana, México, 1986). pp. 89-90. Por otra parte, el uso del término "economía subterránea" encierra dos cuestiones que nos parece pertinente esclarecer. Se entiende bajo este concepto tanto a las industrias que operan al margen de la ley que las regula en materia de impuestos, nóminas, normas de producción, etc., como a las personas que buscan un ingreso o ingresos complementarios mediante la compra y venta de infinidad de productos tanto en la vía pública como en los mismos centros de trabajo. Por tanto debiera diferenciarse entre una economía de sobrevivencia más bien relacionada con los vendedores que acuden a esta práctica con el objeto de procurarse un ingreso en una situación de deterioro salarial brutal; y una economía más bien identificada con las empresas y sus dueños. Véase Revista Nueva Sociedad No. 90, julio-agosto de 1987, Venezuela, 1987, pp. 75-130.

Su presencia y crecimiento parece figurar entre los factores que explican que hasta hoy no se hallan producido confrontaciones sociales de mayor dimensión entre pobres y ricos. El sector informal ofrece oportunidades que ni la industria ni el Estado pueden dar. Opera a su vez como un seguro de desempleo que asegura, por lo menos un salario menor del sueldo mínimo a los trabajadores que son expulsados del sector formal por la recesión; y como un gran sistema de capacitación para los migrantes que acuden a las grandes ciudades. Dada la cantidad de mujeres que acoge, parece ser también un eficiente mecanismo para la incorporación de las mujeres hacia actividades fuera del hogar.

Si se considera el carácter gradual del proceso de reactivación económica y la imposibilidad de apreciar grandes efectos en el empleo, las actividades informales seguirán jugando un papel significativo en la absorción del desempleo.

3.1.3. LA CALIFICACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO.

La calificación de la Fuerza de Trabajo, también ayuda a comprender la situación en que se encuentra la estructura del empleo y por ende los niveles del salario.

El desequilibrio entre una disponibilidad creciente de recursos humanos y una demanda insuficiente de fuerza de trabajo por un lado y la distorsión creciente de la estructura productiva por otro, se refleja también en la falta de ade

cuación de los recursos humanos disponibles. Todo ello adquiere gravedad especial en aquellas regiones o sectores en los que se están realizando actividades industriales no tradicionales.

La estructura productiva en México opera con un porcentaje de personal sin capacitar considerablemente alto, Centrando la atención en los tres grupos ocupacionales que tradicionalmente se consideran requeridos de formación y capacitación tenemos lo siguiente:

Balance de necesidades de Capacitación y adiestramiento y oferta de capacitación del sistema escolarizado 1988 (Miles de personas).

Grupo Ocupacional	Ocupaciones	Recursos Humanos Capacitados	Recursos Humanos sin Capacitar	Déficit %
Técnicos	814.3	484.6	329.7	40.5
Operarios y Artesanos Calificados.	3 405.2	851.5	2 553.7	75.0
Operarios y Artesanos semicalificados.	1 617.3	610.3	1 007.0	62.3
TOTAL	5 836.8	1 946.4	3 890.4	66.7
Población ocupada Total	25 804.2	----	- - -	---
Proporción con respecto a la Población Ocupada				
Total	22.6%	7.5%	15.1%	---

Fuente: Oferta y necesidades de capacitación 1985-1988. Dirección General de Empleo ST y PS. México 1986 p. 112.

Si consideramos que las cifras del cuadro son proyectadas a partir del comportamiento de la economía en 1985, año en que se registró una ligera recuperación de la actividad productiva, es posible que para este año (1988) las cifras se hayan incrementado por la recaída de 1986 y 1987.

3.1.4 ESTRUCTURA SALARIAL

El concepto de estructura salarial es tan complejo como el salario mismo. Abarca elementos como ingresos, movimientos del salario real, niveles de consumo, diferencias salariales entre sectores y ramas, diferencias salariales ocupacionales, distribuciones salariales, los componentes del paquete salarial y otros. Con base a datos de 1970, Bortz⁹ hizo un análisis de la heterogeneidad salarial a partir de los nueve sectores en que divide a la economía el sistema de cuentas nacionales. Para 1985, a pesar de haber transcurrido 15 años dicho análisis sigue teniendo vigencia toda vez que la estructura salarial no ha variado en grandes proporciones. En el periodo, la agricultura pierde 2 puntos porcentuales, la manufactura uno, la electricidad gana más de 4 y comunicaciones pierde un punto. Sin embargo, la estructura en general, se mantiene.

8. Jeff Bortz e Israel Nuñez, consideraciones sobre la Teoría Salarial en México (México, Universidad Autónoma Azcapotzalco, 1985), p. 30

Salario medio anual por persona ocupada.

Denominación	Pesos corrientes.			1985
		1970		
Total	205,975	100.00	9,857,895	100.00
Agropecuario				
Silvicultura				
y Pesca	3,381	1.64	134,444	1.36
Minería	30,130	14.60	1,237,963	12.55
Industria				
Manufacturera	22,782	11.06	1,037,695	10.52
Construcción	17,998	8.73	815,282	8.27
Electricidad	55,700	27.00	3,148,571	31.94
Comercio,				
Restaurantes				
y Hoteles	12,008	5.82	529,857	5.38
Transporte				
almacenamiento				
y comunicacio-				
nes	21,650	10.51	888,571	9.0
Servicios Fi-				
nancieros Se-				
guros y bie-				
nes Inmuebles	28,115	13.64	1,348,571	13.69
Servicios comu-				
nales, sociales				
y personales	14,211	7.0	716,941	7.29

Fuente: Para 1970 Jeff Bortz e Israel Núñez, consideraciones sobre la Teoría Salarial en México (México UAM Azcapotzalco 1985), p. 30. Para 1985., Sistema de Cuentas Nacionales S.P.P.

A pesar de algunas dificultades en la interpretación de la información, podemos identificar cuatro grupos "salariales" (aunque aquí estamos tratando más bien ingreso pues incluye sueldos y salarios). Primero la industria eléctrica tiene un nivel de remuneraciones por persona muy por arriba de todos los sectores. Esto se debe a los altos salarios y prestaciones que rigen en el sector, pero además a su carácter homogéneo, lo cual evita muchos problemas en definiciones y en identificar tipos de trabajo, datos imputados, etc. El segundo grupo consiste en Minería, Servicios financieros, Industria manufacturera y Comunicaciones y Transportes. Sin lugar a dudas, aquí podemos identificar los sectores más dinámicos de la economía mexicana, que además son los sectores con un nivel de remuneraciones relativamente altas.

En el tercer grupo se encuentran Construcción, Servicios comunales y Comercio, aunque Construcción y Comercio tienen gran importancia desde el punto de vista de empleo, los sectores, aquí no son dinámicos y tienen remuneraciones bajas de promedio. Finalmente la Agricultura queda como un grupo aparte debido a su promedio tan bajo. Es necesario aclarar que las Cuentas Nacionales tienen dificultades en clasificaciones en la agricultura debido a la gran importancia del autoconsumo en el sector, además de otros problemas semejantes. Sin embargo, el salario en el campo es bajo, no sólo por la tasa salarial, sino por la dominación del trabajo temporal.

Del sector de remuneraciones altas, el más importante para el desarrollo del aparato productivo del país es el industrial. Del sector de remuneraciones bajas, el más importante en términos de empleo es la agricultura. Por lo tanto, podemos concentrar nuestra breve descripción de la estructura salarial sobre éstos dos. En este sentido, podemos afirmar que la línea divisoria entre ambos es el salario mínimo legal.

El salario mínimo legal es una tasa diaria fijada por una comisión tripartita. Por principio legal, y no necesariamente real, representa la cantidad mínima que se paga a un trabajador a cambio de una jornada de trabajo. Tanto el sector agrícola como el industrial hacen uso del salario mínimo, pero las características distintas en los procesos y organizaciones de trabajo entre los dos hace que el salario mínimo tenga un fin diferente.

En la agricultura; por la existencia de un creciente número de jornaleros y otras categorías de salariables del campo, es común el uso del salario mínimo legal para la fijación de la cuota diaria, aunque también existen otros métodos de pago. Esto da como resultado que muchos jornaleros efectivamente ganen el mínimo diario. No obstante esto, la mayoría trabaja por temporadas, lo cual quiere decir que no laboran el año entero. A pesar de ganar el mínimo durante los días que efectivamente trabajan, el resto del año algunos cuidan sus propias tierras

si es que las tienen, mientras que otros no tienen esa oportunidad y no ganan nada.

El resultado es que la mayoría de los trabajadores rurales ganan por debajo del mínimo si computamos su ingreso -- anual. En muchos estados de la república, más de un 80% de los trabajadores ganan por debajo del mínimo, esto se confirma con encuestas, encontrándose 92% de los trabajadores rurales de Chiapas, 81% de Sinaloa, y 71 de Morelos ganan por debajo del mínimo, esto para los años 1981 y 1982⁹

En la industria manufacturera, la mediana y la grande, tenemos una situación opuesta a la que rige en la agricultura, sector en donde casi no se encuentran contratos colectivos de trabajo. Una gran parte de los obreros industriales laboran bajo condiciones especificadas en los CCT. Como estos contratos representan documentos legales, no pueden por ley, contener cláusulas ilegales.

De esta manera el salario más bajo que se encuentra en un contrato colectivo de trabajo es el salario mínimo legal. La división y especialización en el trabajo garantizan que los demás salarios, que cubren por lo general a la mayoría de los trabajadores, sean por encima del mínimo. A este hecho agregamos el de que la mayor parte de los obreros industriales labo-

9. José Luis Soto y Daniel Ramírez, "El salario Rural en México" en La estructura de salarios en México, Universidad Autónoma Azcapotzalco, México, 1985, p. 270.

ran . el año entero, resultando que el salario promedio del sector industrial queda por encima del mínimo legal. En otras palabras, los obreros industriales ganan por encima del mínimo y los agrícolas, por debajo, a pesar de que el mínimo legal se utiliza en los dos sectores.

Las diferencias sectoriales representan un aspecto de la estructura salarial, más no la única. Igualmente importante, son las diferencias entre las ramas al interior de un sector, y las diferencias ocupacionales al interior de una rama.

Bortz¹⁰ ha establecido la heterogeneidad salarial, a partir del análisis de los salarios de 49 ramas de actividad. Para 1981 el salario medio de las 49 es de 2,512.96 pesos. La heterogeneidad absoluta de las diferencias salariales entre las ramas se mide con la desviación estándar: 778.20 pesos. La heterogeneidad relativa se mide con el coeficiente de variación: 0.31.

Con respecto a las ramas, para 1981 encontré que la industria mejor pagada era la automotriz, con un promedio de salario semanal tres veces y media mayor que la rama de los salarios más bajos que correspondió a la confección de ropa exterior. Dentro de estos extremos, se pueden observar grupos salariales con ciertas características asociadas. En primer lugar, existe una correlación aproximada entre tamaño de la empresa,

10. Bortz, "los salarios y la estructura ocupacional en el sector industrial," en La estructura de salarios en México, Universidad Autónoma Azcapotzalco, 1985, pp. 223-246.

y nivel salarial y el origen del capital. El capital extranjero, de industrias relativamente nuevas, tienden a pagar mejor salario que el capital nacional, o sea las industrias menos nuevas.

En cuanto a la dispersión del salario por obrero es decir al interior de las ramas de actividad Bortz encontró -- una desviación estándar en promedio de 923.40 pesos, con un coeficiente de variación de 0.35. En otras palabras, la dispersión en promedio al interior de las ramas es de una magnitud comparable a la que se encuentra entre las ramas.

A partir de las 25 ocupaciones más comunes de las 49 ramas analizadas, Bortz examina los niveles y dispersiones salariales. Para 1981 las ocupaciones con mayores remuneraciones semanales en promedio son pintor (4,873.47) mecánico (4,216.34) y supervisor (4,147.96). Las tres con los salarios más bajos son macheteros (1,896.16), auxiliar (1859.63) y albañil (1,677.47). Aquí se puede notar que los trabajos menos especializados son los que perciben salarios más bajos. Por otro lado, conforme se incrementa el nivel de calificación y responsabilidad aumenta el nivel salarial.

3.2. ELEMENTOS QUE INFLUYEN EN LA DETERMINACIÓN DE LOS SALARIOS INDUSTRIALES.

Uno de los puntos más contravertidos en los estudios sobre el salario, es el definir las determinaciones que influyen en la fijación de los salarios y sobre todo el peso que ca

da una de ellas tiene en los diferentes momentos económicos y políticos que vive la sociedad.

3.2. 1. EL GRADO DE SINDICALIZACIÓN Y LA FUERZA DE LOS SINDICATOS.

La participación en sindicatos de la población asalariada en México es proporcionalmente muy baja. En 1978, de una población potencialmente sindicalizable de 9,532,687, solo estaban realmente sindicalizados 4,415,986 trabajadores.¹¹ Esta situación se traduce para los asalariados, en el círculo vicioso de bajos salarios baja sindicalización, y pone de manifiesto la fragilidad en que se apoya la organización social de los trabajadores.

Se puede afirmar que existe una cierta correlación entre el grado de sindicalización y la forma en que se realiza la negociación contractual, ya sea colectiva o individual. La sindicalización también influye en la determinación del salario base de las distintas empresas y/o ramas productivas.

La fuerza sindical depende también de la tradición de lucha, del grado de independencia de los sindicatos, de los niveles de participación política por lo que no se debe confundir el número de asociados a un sindicato con la movilización de

11. César Zazueta, *Sindicalismo y ramas industriales de Jurisdicción Federal*. (México, Centro Nacional de Estudios del Trabajo, ST y PS., 1978), p. 174.

los trabajadores en la consecución de reivindicaciones, pues en éstas no participan todos los sindicalizados, ni sólo los sindicalizados participan.

A estos problemas de sindicalización, que se explican por las condiciones locales, digamos endógenas, hay que agrupar las condiciones políticas (exógenas) del cuadro institucional que influye tanto en la libertad de asociación, como en la posibilidad de expresar opiniones y conquistar espacios.

Dentro de las restricciones institucionales destacan:

a) las legales

- b) la obligatoriedad de reconocimiento a los sindicatos por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social
- c) la calificación por parte de la ST y PS de las elecciones sindicales y posibilidad de distituir a los comites ejecutivos de los sindicatos.

Estas limitantes han influido fuertemente en la movilización de los trabajadores mexicanos para obtener una mayor posición frente al capital.

Dentro de otro orden de condiciones externas a la vida sindical, se encuentran las de carácter ideológico: la corrupción y la cooptación de los dirigentes sindicales tanto por los patrones como por el gobierno. Sin embargo, ni las limitantes internas ni las externas han impedido en varias ocasiones que

los sindicatos funcionen con alguna autonomía frente al gobierno, y en ciertos períodos en que la correlación de fuerzas lo permitió, lograron romper las limitaciones institucionales. Es el caso de los ferrocarrileros y de los electricistas.

En resumen se puede afirmar que el modelo de acumulación reciente se sustenta en una política que buscó despojar a los sindicatos de su atribución específica, es decir de representar y expresar las reivindicaciones gremiales, políticas y sociales de los trabajadores. Ese intento fue dirigido principalmente a los sindicatos de la gran industria, tanto la estatal como la privada.

Paradójicamente, la gran industria también influyó en la madurez económica y política de la clase obrera, pues reforzó la organización del trabajo y con ella los vínculos de solidaridad de los trabajadores. Las propias condiciones de trabajo plantean nuevas reivindicaciones relacionadas con las nuevas formas de organización de la producción, demandas que difícilmente pueden ser resueltas al margen de la negociación, lo que volvió imprescindible reactivar la vida sindical, para rediscutir la situación obrera, así como las funciones de los sindicatos y de sus líderes. Además, el proceso productivo dejó atrás a una generación obrera de origen campesino, para dar lugar a una netamente obrera, la cual contribuyó a su madurez como clase y fortaleció en la lucha por la conquista de sus reivindicaciones.

Debido a la agudización de la explotación en épocas de crisis del periodo reciente, las cúpulas sindicales han adoptado una actitud más beligerante ante la posibilidad de verse rebasados por las masas. Sin embargo, esta situación no ha llegado a constituir una oposición real al capital, debido a la corporativización del movimiento obrero que congela la lucha de clases abierta en México.

Resumiendo el tema de la importancia de la sindicalización en la determinación del salario, podemos concluir que el bajo nivel de organización sindical y de participación política; el control legal, económico, político e ideológico; la represión y las limitaciones a la acción sindical; mantienen controlado y contenido al movimiento obrero.

3.2.2. LA MECÁNICA DEL MODELO DE ACUMULACION DE CAPITAL.

Este aspecto ha sido de alguna forma abordado en nuestro capítulo II; sin embargo, lo que nos interesa resaltar aquí es el papel del sector de bienes salarios y, más específicamente, la relación que existe entre éste y la dinámica económica, específicamente en la determinación de los salarios.

Si la masa de salarios crece --ya sea por un aumento del empleo o del salario real-- La demanda de bienes salarios también lo hará, lo que significa que las inversiones en este sector se incrementarán al ampliar la capacidad instalada y/o ampliar la capacidad ociosa.

En México, la disminución del salario real si bien se viene dando desde 1976, es a partir de 1983 cuando adquiere velocidad vertiginosa. Esto ha repercutido a su vez en una crisis de las ramas industriales como textiles, calzado, vestuario e industria alimentaria y afecta principalmente a la pequeña y mediana empresa, pues este sector tiene un comporta-- miento inducido por la evolución económica en su conjunto. Son las empresas monopólicas las que con mayor ventaja enfrentan la situación a partir de la elevación de los precios, encareciendo los bienes salarios.

3.2.3. LA RELACION AGRICULTURA-INDUSTRIA

Como ya lo mencionamos en el capítulo II; en los primeros años del proceso de industrialización, la agricultura contribuyó de manera significativa en el abastecimiento de los productos alimentarios que demandaba el crecimiento urbano; así como la reproducción, en contextos urbanos, de ciertas formas de vida propias de un proletariado con un pasado campesino inmediato todo lo cual contribuyó a abaratar el costo de re-- producción de la fuerza de trabajo.

Hoy, con los altos niveles de urbanización, esto ya no es posible. La reproducción de la fuerza de trabajo paso a ser cada vez más urbana, esto es, el costo de reproducción se mercantiliza, se moderniza y como consecuencia de todo ello se encarece.

El consumo obrero, en la actualidad, se inscribe en los nuevos hábitos de vida que la sociedad moderna ofrece en materia de alimentos, transporte, usos domésticos, culturales, salud, etc., más esta forma de solventar las necesidades de una manera "moderna" está matizada por los distintos niveles de ingreso.

En síntesis, como afirma Oliveira: "En la medida en que el costo de reproducción de la fuerza de trabajo se desruraliza y por oposición se industrializa, el desequilibrio se agrava.... ahora el costo de reproducción de la fuerza de trabajo urbana tiene, en el costo de los productos agrícolas, un fuerte componente. Al elevarse más rápidamente los precios de los productos industriales, que los productos agrícolas, les transmiten inflación, lo que provoca la erosión del salario real y la elevación de los precios de los productos industriales; eleva asimismo el costo de los componentes industrializados, que ya formaban parte de la canasta de consumo de las clases trabajadoras urbanas. Este doble movimiento aumenta el costo de reproducción de la fuerza de trabajo urbana, y el mismo tiempo erosiona los salarios reales. Se tiene así un aumento de tasa de explotación del trabajo, sin necesidad de que ese aumento fuese visiblemente dirigido en el sentido de rebajar los salarios nominales."¹²

12. Citado por Alfredo Camhaji Samra en "El consumo alimentario de la población urbana asalariada, tesis profesional facultad de economía UNAM. México, 1983.

3.2.4. EL GRADO DE CALIFICACION Y EL MERCADO DE LA FUERZA DE TRABAJO.

Los niveles de calificación de la fuerza de trabajo se encuentran muy polarizados en un grupo de trabajadores no especializados, que no requieren de conocimientos específicos, y otros con altos niveles de calificación, pues la evolución del capitalismo tiende a simplificar el trabajo mediante la automatización y la mecanización. Es importante resaltar que el grueso del empleo está constituido por personas no calificadas, incluso en la gran empresa.

Sin embargo, difícilmente se podrá hablar de un proceso homogéneo que opera por igual en todas las ramas de la economía y en todas las empresas; al contrario, son las ramas líderes, capitaneadas por la empresa monopolista, las que emplean un mayor volumen de fuerza de trabajo calificada y en donde la productividad se homogeniza y los salarios son más heterogéneos.

El mercado de trabajo en México está estratificado y es heterogéneo, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda. Esta situación determina la estratificación de los salarios y por tanto también influye en su determinación.

3.2.5. LA POLITICA ESTATAL

El hecho de que el Estado intervenga de manera decisiva en la vida económica y política de nuestros países dificul

ta el análisis, ya que no es posible evaluar la acción del Estado fuera del contexto económico y político en el que actúa. Así, mal haríamos en intentar resumir aquí la importancia que tiene en el desarrollo de la acumulación de capital, o evaluar su función en cuanto generador de empleo, o analizar en detalle la política laboral, pues esos puntos deben ser analizados, repetimos, en el contexto en que este proceso se desenvuelve.

En este apartado sólo pretendemos enfatizar 3 aspectos de la acción estatal:

- a) La importancia de la política de subsidios a los precios del transporte, de la energía y de algunos productos básicos, que no solo influyen en abaratar el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, sino que, en la medida en que son otorgados a las empresas, posibilita la reproducción de una buena parte del sector de bienes de consumo no durable. Dichos subsidios hoy se han eliminado drásticamente con el propósito de que el Estado sanee sus finanzas.
- b) El control del sistema nacional de salud y prevención social; Instituto Mexicano del Seguro social (IMSS) Instituto de Servicios de Seguridad para Trabajadores del Estado (ISSSTE), Secretaría de Salud (SS), sistema que en su conjunto cuenta con un

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

volúmen considerable de recursos que le permite actuar de manera muy significativa en el funcionamiento de la economía en su conjunto. Dicho sistema es controlado por el Estado y no por los contribuyentes.

- c) La reducción de la capacidad del trabajo, las bajas en la productividad y los altos índices de accidentes laborales, llevaron a que el Estado ofreciera incentivos fiscales a las empresas, que implantasen servicios de alimentación a bajo precio con niveles nutricionales adecuados, supliendo parte de las necesidades calórico-proteicas que el mayor desgaste de la fuerza de trabajo reclama. El número de empresas que cuenta con comedor es muy reducido. Se centra principalmente en la gran empresa.

3.3. LOS SALARIOS EN LA COYUNTURA ACTUAL

3.3.1. LA EVOLUCION DE LOS SALARIOS EN LA FASE RECIENTE

Debido a la carencia de bibliografía en torno al comportamiento de los salarios que introduzca en su análisis los elementos que influyen en la fijación de los salarios, intentaremos resumir, el ciclo de los salarios de la economía en los últimos años.

Bortz¹³ en un intento de periodización, ha establecido un ciclo económico que va de 1939 a 1968 que a su vez se divide en dos fases, tanto en relación a los precios como con respecto a los salarios. La primera muestra altas tasas inflacionarias y salarios reales descendentes. La segunda indica relativa estabilidad en el nivel de precios y salarios reales ascendentes.

El primer subperíodo del ciclo abarca los años entre 1939 y los principios de los 50. El año específico varía según se trate de precios o de salarios. En relación a los precios, 1955 parece ser el punto divisorio. Entre 1939 y 1955 el índice de precios al consumidor en la ciudad de México creció de 100 a 735.34, es decir, a una tasa media anual de 13.3%. En el subperíodo siguiente se observa una tasa media anual en el crecimiento del nivel de precios de 3.2% (entre 1955 y 1970).

Al ver más detalladamente el primer subperíodo se nota que la inflación más acelerada se presenta entre 1939 y 1947. Se registra una tasa media anual de 19.5% para esos años. Entre 1947 y 1955 se prolonga la tendencia inflacionaria, pero de manera más irregular y débil. En algunos años el aumento en el índice de precios es mínimo o nulo.

La época de 1955 a 1970 presenta un contraste fuerte en relación a la anterior. Se registran solamente alzas mode-

13. Jeff Bortz, "Salarios y Crisis económica en México". La estructura de Salarios en México, (México, UAM Azcapotzalco, 1985). pp. 48-52.

radas en todo el período. Es más, el nivel de precios desciende durante 1967 y 1969. En el transcurso de 1955 a 1968 se registra una tasa media anual de sólo 3.7%. Los famosos años del llamado "desarrollo estabilizador" en realidad existieron, por lo menos con respecto a los precios.

Igual que las dos fases de movimiento de los precios entre 1939 y 1968, también se encuentran dos fases en el movimiento de los salarios reales. La línea divisoria la constituye el año 1952. De 1939 hasta ese año los salarios bajan o permanecen estables, posteriormente, entre 1952 y 1968, la evolución del salario real es continuamente ascendente.

Entre 1939 y 1952 coinciden altas tasas inflacionarias con un enorme descenso en los salarios. Entre 1955 y 1968 se presentan conjuntamente estabilidad de precios y crecimiento sostenido en los ingresos reales de los trabajadores. Sin embargo, entre 1952 y 1955 tanto los precios como los salarios suben, indicando la sutileza de la relación que existe entre los dos cuya explicación necesariamente involucra otros elementos.

Entre 1939 y 1946 el salario obrero real en el sector industrial cae 50%. Hasta 1952 permanece más o menos estable al nivel bajo de 1946, de tal manera que el salario de 1952 es apenas 8% mayor que el de seis años atrás. En consecuencia, el salario obrero sufre un descenso real de casi la mitad entre 1939 y 1952, años altamente inflacionarios. A la par, la pro--

ductividad de trabajo en el mismo sector, el industrial crece 50%.

Si entre 1939 y 1952 se registra una relación inversa entre salarios reales y productividad, en la siguiente etapa, entre 1952 y 1968, se da un cambio cualitativo en la relación entre ellos. A diferencia de la época anterior cuando los salarios reales descienden, en estos años aumentan de manera casi lineal. Para el conjunto del periodo crecen 82%. Durante los mismos años la productividad del trabajo en el sector industrial se levanta en un 62%. Ahora los dos indicadores, salarios y productividad, registran signos positivos; además, los salarios aumentan más que la productividad.

Se puede resumir el ciclo económico entre 1939 y 1968 viendo sus dos fases y sus resultados. Durante la primera fase se observan altas tasas inflacionarias, caídas sostenidas del salario real, y un aumento extraordinario de la productividad de trabajo. En la segunda se registran bajas tasas inflacionarias, ascensos sostenidos del salario real, y un aumento de la productividad ligeramente menor que el incremento salarial. Al terminar el ciclo en 1968 el salario real apenas logra el nivel obtenido en 1939. El salario real para 1970 es sólo un 16% superior al nivel de 1940. Mientras, la productividad de trabajo en el sector industrial había crecido 200% en el mismo lapso.

El crecimiento y la industrialización del país se fi-

nanciaron con las exportaciones agrícolas, primero y con el endeudamiento externo y el turismo, después.

Asimismo la falta de cohesión e independencia política de la clase obrera permitió una enorme desvalorización de la fuerza de trabajo, con el subsecuente aumento en la tasa de explotación. Lo anterior aunado a la sobreexplicación de un campesinado cada vez más empobrecido, fue lo que realmente "financió" el crecimiento económico del período.

A partir de los 70's México entra en una época de crisis. Si se define "crisis" por caídas en el Producto Interno Bruto, ciertamente la mayor parte de la década no se consideraría así. No obstante, si se entiende la crisis por lo que es, una época de crecientes presiones sobre la tasa de ganancia debido a los aumentos en la relación trabajo pasado-trabajo presente, se comprenderá que ésta puede tener diversas expresiones anteriores a la caída del Producto Interno Bruto. Las diversas expresiones se deben a la inserción de la economía nacional en la economía mundial, por un lado, y la separación entre producción y dinero, por el otro. En México dicha época se define por el regreso a altas tasas inflacionarias, y por las tendencias hacia la baja en los salarios reales.

Posteriormente vendría la caída del PIB, 1971 y 1972 representan los últimos años del ciclo de precios estables que comenzó en 1955. En 1971 el nivel de precios crece 5.3% y el año siguiente, 5.5%. Aún así, es notable que estas cifras representan un nivel inflacionario significativamente mayor

que la tasa media observada entre 1955 y 1970.

En 1973 México comienza una época de inflación permanente, entendida ésta por aumentos sostenidos de dos dígitos en el nivel de precios, tasas anuales de inflación de 12% (un incremento del 141% con respecto a la tasa de 1972), de 23.7% en 1974 de 15% en 1975, de 15.8% en 1976 de 28.9% en 1977, de 17.5% en 1978, de 18.2% en 1979 de 26.3% en 1980, y de 27.9% en 1981. Entre 1972 y 1981 la tasa media anual del aumento en el nivel de precios es de 20.5%, ligeramente mayor que la tasa media anual en el período inflacionario de 1939-1946. Además la media anual de 20.5% entre 1972 y 1981 rompió el patrón de precios establecidos entre 1955 y 1970, expresados por su tasa media anual de sólo 3.2%.

En 1982 se presenta otra ruptura en el patrón de comportamiento de los precios. Para el año se registra una inflación de 98.8% si el lapso 1955-1972 representa un período de estabilidad de precios, y el espacio 1972-1981 representa uno de inflación permanente, 1982 será un año de hiperinflación. Aunque un año de esta naturaleza no necesariamente representa un nuevo proceso largo en el patrón de precios, plantea un cambio importante en el ciclo económico. Indica, entre otras cosas, que el mecanismo de precios ya no sirve para amortiguar la crisis de las ganancias. Los capitalistas tendrían que recurrir a los mecanismos más duros, más antiobreros y más conflictivos.

El aumento en el nivel de precios por sí no tiene por

qué influir en los salarios reales, dado que los salarios nominales pueden ajustarse por el ritmo de la inflación. Sin embargo, en ausencia de la escala móvil de salarios, la inflación alta y lo que representa determina casi inevitablemente caídas en el salario real. A corto plazo los trabajadores pueden resistir el alza en los precios mediante aumentos contractuales que igualen o superen el nivel inflacionario. No obstante, cuando una época de inflación permanente representa una de crecientes dificultades en la realización de las ganancias, los patrones insistirán en otorgar aumentos salariales por debajo del nivel inflacionario, siempre argumentando que los salarios causan inflación. A los empresarios la inflación aparece como un fenómeno de costos. Los salarios son un costo, y además, un costo variable a corto plazo. Para reducir la inflación de costos es lógico pensar en una disminución de los salarios.

En otro intento de periodización con ligeras variaciones respecto al de Bortz, Garavito¹⁴ ha establecido lo siguiente:

En 1936 el salario mínimo general alcanzó el nivel más alto después de la revolución. En 1947 cae a la mitad de su valor. A partir de ese año inicia un ascenso hasta 1962 que al-

14. Garavito, R. Albina, "El salario: breve historia", La Jornada, 13 de mayo de 1988, p. 7.

canza el nivel de 1936. De 1962 a 1976 hubo un crecimiento.

"El grueso indicador del salario mínimo y del salario indirecto nos cuenta esta historia del penoso pero al final ascenso del nivel de vida. Pero la comparación entre los salarios de los trabajadores de diversos sectores nos indica además, que en estos períodos de auge los sectores de trabajadores más productivos y mejor organizados, sobre todo como los que ahora se conocen como de la industria paraestatal, jalaban hacia arriba a los sectores más atrasados en sus remuneraciones. En este período, no solamente el salario mínimo que crecía servía de base para normar el comportamiento del resto de los salarios, sino que además las remuneraciones promedio se elevaban en función del crecimiento de la productividad de los sectores más desarrollados".

Fue así que de 1962 a 1976 el abanico salarial se fue cerrando, es decir, los trabajadores fueron homogeneizando sus remuneraciones entre sí, pero con una tendencia ascendente.

Por desgracia, para los trabajadores el milagro no duró mucho tiempo, si para los capitalistas este período se inició desde mediados de la década de los cincuenta, para prolongarse hasta 1982 (30 años) para los trabajadores la bonanza duró apenas la mitad (14 años). La razón es muy sencilla. Mientras las ganancias siguieron creciendo después de 1976, los

salarios en cambio empezaron a caer, primero en forma suave, para acelerar con el régimen de Miguel de la Madrid una pendiente que aún no conoce su punto final.

3.3.2 EL DETERIORO SALARIAL EN EL SEXENIO

Existe un consenso general de que el conjunto de los trabajadores está sufriendo una impresionante caída de sus niveles de vida por el derrumbe del salario real, en una proporción que solo encuentra algún precedente en la década de los años cuarenta.¹⁵

Es difícil establecer la dimensión precisa del fenómeno, ya que la cuantificación del mismo depende de los períodos a utilizar en la comparación, las categorías de trabajadores a considerar, el concepto de salario de que se parte (monetario o total, incluido el salario indirecto o social) y los índices de precios.

Pero cualquiera que sea el criterio teórico, metodológico y técnico utilizado resulta claro que estamos ante la presencia de un fenómeno de pobreza cada vez más lacerante para los grupos mayoritarios del país.

Las tasas de inflación han sido muy altas en la economía mexicana desde 1982 y, como se sabe, los salarios no han aumentado al mismo ritmo. Como consecuencia, tanto los sala--

15. Jorge Dabat, Cinco tesis sobre el salario y las condiciones actuales de la clase obrera. Mimeo. Facultad de Economía UNAM.

rios mínimos como los salarios promedio han decrecido en términos reales. Cálculos efectuados en 1985 para Bolvinik y Torres Moreno¹⁶ demuestran que el salario promedio en ese año es solamente 72.9% del correspondiente a 1981; o más aún, que el nivel alcanzado en 1985 es idéntico al de 1971. La mejora en el salario promedio obtenida en un período de diez años, equivalente a 4700 pesos de 1970, incremento de 38%, fue más que perdido en solamente tres años, ya que el salario promedio de 1984 fue menor que el correspondiente a 1970.

La caída salarial medida en relación con el salario mínimo registra un deterioro mayor: para mayo de 1986, el salario mínimo era sólo 60.2% de su nivel en 1981. Para diciembre del mismo año representaba sólo 53% de su nivel de 1981.

Los salarios mínimos en términos reales alcanzaron su máximo histórico en 1976 y decrecieron lenta pero sostenidamente hasta 1981 y entonces empezaron en descenso, muy acelerado.

Incluso en las cifras oficiales el deterioro salarial también es evidente y por tanto reconocido por el gobierno. El último informe de 1987 de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos reporta lo siguiente: para julio de 1987 el salario real había perdido 46% de su poder adquisitivo respecto al que tenía en 1978.¹⁷

16. Bolvinik, *op. cit.* p. 72

17. Comisión Nacional de Salarios Mínimos "Informe de la Comisión Técnica" (México, 1987), p. 53 .

Por su parte el sector empresarial también acepta la caída salarial. Un estudio¹⁸ de la Canacintra reconoce que el poder adquisitivo de los salarios ha perdido 40 por ciento de su valor real desde 1981 y nunca ha podido ser resarcido mínimamente ha pesar de las 14 revisiones (hasta marzo de 1987) - salariales habidas desde 1982.

Por otra parte, y contrariamente a la afirmación de los gobernantes en el sentido de que si bien el salario ha -- caído, el gasto social del gobierno no lo ha hecho es evidente todo lo contrario.

El comportamiento en términos reales de los salarios directo o indirecto difiere¹⁹ singularmente: mientras que el salario real a partir de 1977 cae en forma constante, el salario indirecto, por el contrario, mantiene un crecimiento promedio del 12% hasta 1982, equilibrando parcialmente la caída del salario real. Al siguiente año (1983) el salario indirecto manifiesta una tendencia similar a la del salario directo: el equilibrio parcial que duró de 1976 a 1982 vía gasto social es roto en un solo año. No obstante, el 80% (en promedio) de la pérdida total se debe al salario directo.

Armando Labra²⁰ ha realizado cálculos cuyos resultados

18. La Jornada 28 de agosto de 1987. p. 13.

19. Augusto Bolívar E., "Crecimiento, Salario y Gasto Social", El cotidiano, México, No. 12 (julio-agosto 1986), p. 53

20. Labra, Armando, "Desgaste social, desgaste político. La Jornada, 22 de noviembre de 1987, p. 8

demuestran que a pesos constantes de 1970, el gasto social en 1987 fue menor en 15% respecto al ejercicio en 1986, año en -- que ya había decaído en más de 21 por ciento respecto a 1985, año en que a su vez cayó en más de 42% respecto a 1984.

En consecuencia, la disminución del gasto social real aplicado a cada mexicano es cada vez mayor: -3.2 en 1984; -6.1 en 1985; -15.1 por ciento en 1986 y -22.3 por ciento en 1987. Hoy se erogaron 60 centavos por cada peso que se gastaba en -- bienestar social en 1983.

Más evidencias. A continuación presentamos un cuadro-- en que se observa claramente que en 1982 la Salud y la Educa-- ción tenían el 15% del gasto total, en 1987 tuvieron solo el 9%.

Gasto Social, PIB y Gasto Total.

AÑO	SALUD		EDUCACION	
	% PIB	%GASTO TOTAL	% PIB	% GASTO TOTAL
1970	3.5	14.2	1.8	7.1
1982	3.5	6.9	3.9	7.7
1983	3.0	6.1	2.8	5.9
1984	2.8	6.1	2.9	6.3
1985	2.8	6.4	3.0	6.8
1986	2.4	4.6	2.6	5.0
1987	2.4	4.3	2.8	4.9

Fuente: Enrique Provencio. La Jornada 27 de enero de 1987.

En suma, la década de los ochenta inaugura una nueva etapa para el sistema de dominación que se caracteriza por la ausencia de un gasto social importante, condición que ha sido sosten de la política entre los años setentas hasta los ochentas.

3.3.3LA PROFUNDIZACION EN LA DESIGUAL DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.

Durante largos periodos, sobre todo en el último medio siglo, ha tenido lugar una transferencia anual de ingreso real de los trabajadores al sector empresarial mediante reducciones de las tasas de salario real, absorción de los aumentos de la productividad por los patrones y exacciones fiscales no proporcionales a la capacidad económica de ambos sectores. Pero en el presente sexenio esta redistribución regresiva ha cobrado una magnitud inusitada, que sería inconcebible en un país avanzado y resultaría intolerable en muchos países latinoamericanos.

Hay dos formas de ver la distribución del ingreso, funcional y familiar. La primera forma es la más significativa particularmente en épocas de inflación; pues muestra la participación de los factores (trabajo y capital) en el producto interno bruto y en el ingreso nacional de cada año. El nivel de ingresos y su distribución funcional indican el grado de avance de la economía y el nivel de bienestar de la población.

Así se ha observado desde hace largo tiempo en las economías avanzadas y de alto nivel de vida. En ellas la participación de los ingresos del trabajo en el ingreso total es claramente mayoritario y estable a mediano y largo plazo.

En el caso de México, en particular, la participación de los ingresos del trabajo en el ingreso global ha sido siempre baja (generalmente inferior a 40%), correspondiendo al modelo de los países subdesarrollados.

En los años recientes ha tendido a empeorarse, a consecuencia de una rigurosa política de contención salarial que se agudizó a partir de 1982.

En el siguiente cuadro se observan con precisión los cambios en la distribución del ingreso. Por un lado, en 1977 los trabajadores mexicanos percibían por concepto de sueldos, salarios y otros ingresos del trabajo 45.4% del ingreso nacional; en diciembre de 1983 ya sólo percibirán 38.9% o sea, 14% menos que siete años antes, y en 1984 recibirán 6% menos de los que percibían en 1983, lo que significa que con relación a 1977 percibieron 20% menos. Esta tendencia se ha acentuado aún más para finales de sexenio. Estudios recientes afirman que en 1987 la participación del salario en el PIB bajo a 26%.

Por su parte, el sector empresarial incrementó sus ingresos en 12% durante el mismo período, al pasar su participación de 54.6% en 1977 a 63.6% en 1984, prácticamente a la inversa de lo que ocurre en los Estados Unidos. Mientras que de

1977 a 1982 las participaciones del trabajo y del capital tendían acercarse a 50%, en sólo dos años la del trabajo se aproximó peligrosamente a un tercio del ingreso total, y la del capital casi ascendió a los dos tercios restantes. La diferencia entre ambas proporciones en México pasa en solo dos años de 9 puntos porcentuales a 27, es decir, se triplica, y coloca la participación de los asalariados a niveles inferiores a los del inicio de la década pasada, traduciéndose en la más acelerada reconcentración del ingreso que haya conocido el país.

Distribución del ingreso en México y los Estados Unidos.

1977 - 1984.				
(Participación		porcentual en el ingreso Nacional)		
<u>En México</u>		<u>En los Estados Unidos</u>		
AÑO	TRABAJO	CAPITAL	TRABAJO	CAPITAL
1977	45.4	51.6		
1978	44.2	55.8		
1979	44.4	55.6		
1980	43.3	56.7		
1981	45.1	54.9	67.2	32.8
1982	45.6	54.4	66.7	33.3
1983	38.8	61.2	66.8	33.2
1984	36.4	63.6	66.1	33.9

Fuente: tomado de la revista El economista Mexicano segundo trimestre de 1986, p. 16. El Colegio Nacional de Economistas.

Julio Boltvinik y Fernando Torres²¹, han calculado que 1982 marcó un rompimiento total en las tendencias de la distribución del ingreso percibido por los mexicanos (IPM). La participación del Capital Nacional en el IPM, por un lado, mostró una tendencia decreciente de 1970 (poco más de 50%) a 1982 (poco menos de 45%). A partir de ese año, su participación se incrementa aceleradamente, recuperando terreno hasta que, en 1985, llega a 49% del IPM (o 46.5% del ingreso generado por los mexicanos IGM).

La participación del trabajo, por otro lado, mostró -- una tendencia ascendente de 1970 a 1976 (de 36 a 41%), pero comenzó a decrecer gradualmente hasta 1982 (39%). En ese año empieza una caída drástica de la participación del trabajo; entre 1982 y 1985 perdió nueve puntos porcentuales del IPM, llegando a una participación de 30% solamente. Una pérdida total de 1976 a 1985 de 11% del IPM en nueve años. La participación del Estado, por último siguió una tendencia ascendente de 1970 a 1982, pasando de 12.4 a 16.6% del IPM. Para 1983, esta participación aumenta drásticamente hasta 21.6%, lo que se explica por la nacionalización de la banca, pero sobre todo por los efectos en los ingresos de exportación de PEMEX expresados en pesos, de la brusca devaluación de la moneda nacional durante 1982 (casi 600%), para luego comenzar a descender paulatinamen

21. Op. Cit. p. 32

te, bajando a 20.4% en 1985. Así, la participación actual del capital nacional es la más alta que ha tenido en los últimos diez años mientras que la del trabajo es la peor de los últimos quince años. En términos absolutos, los efectos de los -- cambios estructurales en los precios relativos fundamentales, sobre todo la relación ganancia/salario, ha provocado que los ingresos de la clase trabajadora en 1985 fueran en términos reales 81,600 millones de pesos de 1970 menores que 1981, y los de la clase capitalista 35.200 millones de pesos de 1970 mayores en el mismo año.

Con respecto a la otra forma de medir la distribución del ingreso es decir la familiar, los resultados preliminares de la última encuesta de ingreso gasto familiar aplicada en 1982 por la SPP²², indican la siguiente: 70 por ciento del total de las familias más pobres de México obtuvo 35.66 por ciento del total de los ingresos, equivalente a lo que recibe el 10 por ciento de los hogares más adinerados del país.

La encuesta establece que del total del gasto nacional en alimentos, bebidas y tabaco, las erogaciones del 10 por ciento de hogares más pobres fue de 6.4 puntos porcentuales. Sin embargo, esta cifra representa más de la mitad de los in-

22. Encuesta Nacional de ingreso-gasto de los hogares, 1983-1984. Resultados preliminares México. (Secretaría de Programación y Presupuesto, 1988).

gresos totales de esas familias.

En contraste, las familias más adineradas gastan, de su total ingresos, 31.4 por ciento en alimentos, bebidas y tabaco, es decir, 18.4 por ciento del total de lo gastado por las familias en ese rubro.

Estos datos adquieren mayor relevancia si se considera que la encuesta fue levantada poco después de terminado el período 1978-1981, en el que imperaron el crecimiento económico a tasas elevadas y el incremento del empleo, crecimiento que superaron las metas que el entonces Plan Global de Desarrollo establecía. Ello implicó que buen número de familias no se enfrentaban al fenómeno de la desocupación generalizada y podían, por tanto, percibir ingresos dignos.

El resultado de la encuesta no es muy distinto del observado en encuestas anteriores, como la de 1958 o 1977. En efecto, en cada una de ellas se hace patente, con variaciones menores, que el ingreso que percibe el 10 por ciento más rico y el 70 por ciento más pobre es prácticamente de igual magnitud. La desigualdad que existía antes del llamado "desarrollo estabilizador" ha seguido hasta la fecha. De nada sirvió que gobiernos anteriores se propusieran como uno de sus principales objetivos el combate a la concentración aguda del ingreso: en un cuarto de siglo no se avanzó hacia la sociedad igualitaria. El principal lema de campaña del presidente Miguel de la Madrid ha resultado en la gestión de su gobierno exactamente lo contrario.

C A P I T U L O I V
EL GASTO Y LOS CAMBIOS EN LA ALIMENTACIÓN EN MEXICO.

**4.1. EL GASTO OBRERO Y LOS CAMBIOS EN LA DIETA DE LA POBLACION
EN GENERAL.**

4.1.1 LA DISTRIBUCION DEL GASTO FAMILIAR OBRERO

Existe un vacío de conocimiento respecto a la distribución del gasto familiar en grupos de población específicos como es el caso (de obreros) que nos ocupa. Trabajos cuyas conclusiones se deriven de encuestas teórica y metodológicamente instrumentadas con este objetivo son pocos. La mayoría de los estudios realizados partende suposiciones teóricas de la proporción y cantidad de satisfactores que deben cubrirse para cumplir cabalmente con lo que la constitución demanda en materia de satisfacción de las necesidades esenciales de los mexicanos.* En esta línea de investigación son muy ilustrativos los cálculos realizados por Gerardo González en 1983. Veamos el siguiente cuadro:

* Tal es el caso de los cálculos que realizan las organizaciones de trabajadores como el Congreso del Trabajo o la Confederación de Trabajadores de México para la negociación de un incremento salarial anual y/o al finalizar el contrato colectivo de trabajo de determinada empresa. Es lamentable que los organismos obreros carezcan de un seguimiento actualizado de la distribución del gasto de acuerdo a la heterogeneidad de los niveles salariales. Ello les permitiría una negociación salarial sobre bases más fundamentadas sobre todo en épocas de incremento acelerado de precios de productos que conforman la canasta básica.

Porcentaje del gasto por factores en base al
salario mínimo del D.F.

Año Concepto	1979 %	1980 %	1981 %	1982 %	1983 %
Alimentación	72.50	67.79	68.80	73.23	82.18
Vivienda	19.98	20.58	22.39	48.83	42.45
Transporte	8.69	7.85	15.12	8.57	5.27
Ropa	20.50	21.22	22.35	29.53	28.90
Aseo Personal	2.97	3.17	3.26	3.39	4.25
Aseo de la casa	2.35	2.30	2.55	2.75	3.46
Total %	126.99	122.91	134.47	166.30	166.51

Fuente. Gerardo González, Salarios e inflación en México 1970-1983 (Instituto de Investigaciones Económicas UNAM) México 1986, p. 155.

De acuerdo con el cuadro, ya desde 1979 un salario mínimo en el D.F. es insuficiente para cubrir las necesidades básicas de las familias de cinco miembros que perciben un salario. Si se agregan los gastos en salud y educación (rubros que no contempla el cuadro), sin duda los costos se elevarían considerablemente.

En 1980 disminuye el costo de la canasta pero para 1981 el déficit para el salario mínimo es de 34.5%, esto quiere decir que sólo la familia que recibía salario y medio podía adquirir esos productos.

En 1982, la pérdida fue mayor al elevarse la canasta

en un 66%, por arriba de la posibilidad de que un salario mínimo alcanzara a comprar todas las mercancías propuestas por el autor. En ese año, con el salario mínimo sólo podía cubrir la alimentación y parte del costo de la vivienda y con un salario y medio sólo aspiraba a cubrir: alimentación, vivienda, transporte y "algo de ropa", la misma tendencia sigue en 1983 y con rasgos a profundizarse ya que, por ejemplo, el gasto dirigido a la alimentación se incrementó en 73% en 1982 a 82% en 1983.

Sin embargo, otro estudio difiere sustancialmente de las conclusiones a que llegó González. En 1982, La Comisión Nacional de Salarios Mínimos realizó una encuesta sobre los gastos de las familias de ingreso de salario mínimo a nivel nacional. Los resultados para la zona Metropolitana de la Ciudad de México difieren considerablemente de los cálculos de Gerardo González. Para alimentarse las familias gastaban 62.01% de un salario; en vivienda 9.69; en equipamiento y cuidado de la vivienda 7.06; en ropa calzado y accesorios 7.47; transporte 3.17; atención médica y cuidado personal 3.60; educación y esparcimiento 4.07 y otros servicios 2.86%¹.

1. Encuesta Nacional de Gastos de las Familias de Ingreso de Salario Mínimo. Comisión Nacional de Salarios Mínimos, (Síntesis Metodológica avance de resultados 1982), p.266.

Desde ese estudio a la fecha (1988), la Comisión Nacional de Salarios Mínimos no ha realizado otro que nos permita hacer comparaciones y establecer algunos comportamientos de la estructura del gasto familiar obrero en la época reciente de crisis.

Como se sabe, las encuestas de ingreso-gasto familiar realizadas por distintas dependencias del gobierno no presentan la información de acuerdo a grupos sociales específicos si no que lo hacen por estratos de ingreso y además los cuadros de información presentados difícilmente coinciden entre una y otra encuesta por lo que no es posible establecer comparaciones válidas para observar fidedignamente los cambios en la estructura del gasto familiar.

La encuesta aplicada en 1975 por el Centro Nacional de Estudios y Estadísticas del trabajo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social sí presenta la información en cuanto a distribución del gasto familiar para el caso de obreros técnicos y manuales. Pero después de 13 años transcurridos no existe otro estudio que presente la información en forma similar por lo que no es posible hacer comparaciones.

Ante la carencia de datos comparativos sobre la distribución del gasto familiar en familias obreras exponemos una comparación entre los resultados de la encuesta de ingreso-gasto realizada en 1977 por la Secretaría de Programación y Presupuesto y los resultados preliminares de la encuesta de 1983

realizada por la misma institución con el único propósito de establecer algunas tendencias en la distribución del gasto familiar.

Distribución del gasto monetario, según su objeto por deciles de hogares de acuerdo a su ingreso en 1977 y 1983.

Deciles de hogares	Alimentos y Bebidas y Tabaco 77-83	Vestido y Calzado 77-83	Alquileres Combustible y energía 77-83	Muebles y Cuidados de la casa 77-83	Salud 77-78	Transporte 77-83	Educación 77-83	Otros 77-83
I	65.3 56.5	8.7 6.4	4.9 7.3	7.9 9.8	4.6 4.2	3.0 7.0	1.2 3.8	4.2 5.0
II	64.4 59.5	8.5 5.5	5.0 7.5	7.2 8.8	4.4 2.8	3.5 5.8	1.6 4.6	5.2 5.5
III	63.3 57.0	9.2 6.2	5.5 7.3	7.2 8.3	3.9 3.0	3.8 8.1	2.0 4.8	5.0 5.3
IV	62.0 55.3	9.4 6.4	5.8 8.1	7.0 9.4	3.4 2.5	4.4 7.3	2.6 5.4	5.1 5.6
V	59.2 54.5	8.9 6.9	7.4 8.6	6.8 8.3	3.3 2.4	5.2 8.1	3.1 5.3	5.9 5.9
VI	56.4 51.0	9.2 7.2	7.4 7.5	7.7 8.3	2.7 2.3	5.9 9.4	4.3 7.0	6.1 7.3
VII	51.2 47.4	10.4 8.2	7.2 7.0	7.9 8.5	3.3 2.2	7.6 12.1	4.7 7.0	7.4 7.6
VIII	49.0 43.4	10.7 7.7	7.1 7.1	8.0 8.0	3.1 3.1	8.9 13.5	5.6 9.0	7.3 8.2
IX	43.6 40.1	11.3 8.4	7.2 6.6	7.8 8.8	2.9 3.0	11.9 14.5	6.2 9.6	8.5 9.0
X	32.3 31.4	11.5 8.5	5.9 5.9	8.8 10.4	3.0 3.0	17.9 18.9	8.3 12.4	10.7 9.5

Fuente. Los datos de 1977 corresponden al cuadro de la página 49 del libro "La distribución del ingreso y el gasto familiar en México", INEGI, S.P.P, México 1980. Los datos de 1983 corresponden a los resultados preliminares de la encuesta de ingreso-gasto de hogares 1982-1983 INEGI, S.P. P México, 1988, p. 42.

Si hacemos una comparación respecto a la variación en la distribución del gasto entre 1977 y 1982 es muy fácil detectar dos tendencias generalés. Por una parte, los gastos en alimentación, vestido, calzado, cuidados médicos y conservación de la salud manifiestan una tendencia a la baja.

Por otra parte, los gastos que se refieren a energía, muebles y cuidados de la casa, transporte y esparcimiento y servicios educativos tienden a incrementarse. Lo cual en general podría interpretarse como un avance de la sociedad en general ya que al aumentar el ingreso se reduce la proporción destinada por ejemplo a alimentación a vestido y salud para aumentar en otros aspectos como transporte, cuidados de la casa, educación el uso de energía eléctrica. Es posible que esta interpretación sea válida puesto que para 1982 todavía se vivían los efectos de la expansión económica y del gasto social propiciados por el Boom Petrolero.

Sin embargo, lo anterior no quiere decir que la sociedad se acerque a una igualdad, puesto que los resultados de la encuesta de 1982 evidencian que el 10 por ciento más rico de la población absorbe una suma similar a la del 70% más pobre de las familias mexicanas.

En 1977 el salario se encontraba en su nivel más alto desde 1930; a partir de 1983 su nivel se desploma vertiginosamente reduciéndose a más del 50% respecto de 1977. Ello nos hace suponer que la distribución del ingreso familiar ha experi-

mentado una modificación.

Por la caída vertiginosa del salario real registrada a partir de 1983 es posible concluir que la distribución del gasto se ha afectado severamente sobre todo en aquellos aspectos considerados como suntuarios es el caso del vestido, el calzado la recreación y la cultura y la compra de muebles y accesorios y cuidado de la casa.

Resta saber, pues, las proporciones concretas en que se ha modificado la estructura del gasto familiar, ya que la información disponible no nos permite concluir las dimensiones de su modificación.

4.1.2 LOS CAMBIOS RECIENTES EN LA DIETA DE LA POBLACION EN MEXICO.

Los cambios en la dieta de la población no son observables en el corto plazo ya que existen condicionamientos culturales y de tradición además de los económicos. En las fases de transición, estos condicionamientos se ven interrelacionados con los cambios que la industrialización de la agricultura va imponiendo a los patrones de consumo.

Podemos observar, que la composición de la dieta se ha modificado como consecuencia de: la expansión urbano industrial de las últimas décadas; los cambios del patrón tecnológico utilizado en la producción de alimentos; y del comportamiento de los niveles de ingreso en general de la población.

En los últimos años se ha observado una caída espectacular del ingreso al tiempo en que se está incursionando en una nueva fase del modelo de acumulación.

Se puede afirmar por tanto que estamos viviendo un proceso de cambio en la composición de la dieta que tiene que ver con factores coyunturales y de largo plazo. Los primeros se expresan en la urgente necesidad de ajustar el gasto a la situación de crisis que ha menguado el ingreso de los trabajadores. Los segundo están en la interrelación de la agricultura y la industria que hoy cuestiona determinados patrones que fueron promovidos hace apenas algunas décadas y que se manifiesta en la necesidad de abastecer a una población urbana en

un número significativo de pequeñas y medianas ciudades con productos agropecuarios racionalizando viejos esquemas de abastecimiento y distribución.

De acuerdo con lo anterior, es posible identificar los principales cambios que ha experimentado la alimentación en México.

A partir de la década de los cuarentas en que se empieza a gestar el proceso de industrialización, los hábitos alimentarios del país empezaron a recibir fuertes impactos que propiciaron modificaciones cuyas principales orientaciones son las siguientes¹.

En el primer periodo que va de 1940 a 1960 se refleja la coexistencia entre el sistema alimenticio tradicional, de base rural, que constituye la estructura de consumo de la población desde tiempos seculares y la transición hacia el (o los) modelos de tipo urbano y sub-urbanos resultantes de la dinámica económica social en estas décadas.

En el medio rural se verifica el patrón alimentario siguiente:

- una dieta basada en maíz, utilizando el grano en la fabricación casera de tortillas. Su complemento es el frijol, y luego el jitomate, chile o habas;
- el consumo de productos animales es marginal, variando

1. Reig, Nicolás, "Las tendencias alimentarias a largo plazo en México 1950-1984", Problemas de Desarrollo, México, Vol. XVI, No. 61, IIEC-UNAM, (1986), pp. 52-55

- ségún las comunidades, con consumo mínimo de huevos y leche;
- el autoconsumo es muy elevado: constituye entre el 67% de la dieta ingerida, descendiendo al 51% en la localidad con actividad diversificada y mayores comunicaciones.
 - en ninguna comunidad se alcanzan los requerimientos de calorías y proteínas diarias mínimas recomendadas*
Para el medio urbano los aspectos más relevantes son:
 - el ingreso familiar medio es más alto que en medios rurales;
 - la alimentación se diversifica con reducción alta de maíz y frijol y se incrementa la participación de productos animales;
 - hay mayor consumo de leche en las colonias sub-urbana y urbana, lo cual corresponde a la disponibilidad del producto a precio muy subsidiado en expendios del gobierno (50 a 60% sobre su precio de mercado);

* Respecto a este punto es necesario destacar que otros estudios confirman lo contrario: comunidades rurales con un nivel nutricional adecuado, y que el abandono de una dieta balanceada está dado por la modernización del campo que impone un patrón de consumo basado en la industrialización de la agricultura. Véase "Ensayo sobre la satisfacción de necesidades básicas del pueblo mexicano entre 1940 y 1970". De Cynthia Hewitt de Alcántara. Cuadernos del C.E.S. No. 21, El Colegio de México, México, 1977, pp. 31-45.

- hay un fuerte incremento del pan, pastas, verdura y frutas, así como productos urbanos típicos, como los refrescos:
- a similares niveles de ingreso familiar se observa mejor cobertura nutricional que en las comunidades rurales y mayor variación de la dieta cotidiana (in corporación de leche huevos y frutas). Sin embargo, el consumo de maíz y frijol sigue siendo el principal en las colonias semirurales y suburbanas encuestadas.

De lo anterior el autor extrae la conclusión que el patrón alimentario dominante correspondía al medio rural donde habitaba entre el 65% (1940) y la mitad de la población del país (1960) patrón alimentario que - como es natural- se prolonga temporalmente sobre las ciudades y naturalmente en las localidades suburbanas.

En los medios rurales el maíz -en tortillas de fabricación casera- se complementa con frijol y algunas verduras, en especial jitomate y chile fresco. Los productos de origen animal tienen una posición marginal (carne) o casi inexistente (huevos y leche).

En los medios urbanos populares se aprecia cierta diversificación, integrándose el consumo de carne y leche y productos comerciales como refrescos o pastas o pan de trigo, pero el maíz sigue siendo la base, con consumos no muy distintos de los

medios rurales, y con sistemas caseros de elaboración de la tortilla.

Un segundo período va desde 1963 a 1977 lapso catacterizado por el crecimiento económico acelerado*.

Es interesante destacar aquí la evolución del gasto por estrato bajo medio y alto y observar el grado de evolución o desplazamiento de sus patrones alimenticios en esos quince años.

Estratos de bajos ingresos los constituyen los hogares cuyos ingresos son iguales o inferiores al salario mínimo. Constituyen el 23.5 por ciento de la población en 1963, el 40.8% en 1968 y el 40% en 1977 respectivamente. Su gasto en alimentos es superior al 60% de su gasto total. Dada la distribución urbano rural del ingreso, lo integran entre los dos tercios y las tres cuartas partes de la población rural y una tercera parte de las familias urbanas (siendo menor este segmento en las grandes áreas metropolitanas).

Desde el punto de vista poblacional, su composición son familias campesinas en toda su extrema variedad -ejidatarios,

* En este periodo el autor hace el análisis a partir de las encuestas realizadas en 1963, 1968 y 1977; la primera por la Secretaría de Comercio, la Segunda por el Banco de México y la última por la Secretaría de Programación y Presupuesto.

comuneros, jornaleros agrícolas, propietarios minifundistas, etcétera-; en las ciudades los distintos grupos de trabajadores ocupados o subocupados en el sector marginal o informal, o en actividades con menores remuneraciones (servicios, comercio, pequeñas industrias).

Los principales cambios en estos quince años son:

- el frijol reduce su participación en la dieta (10.3, 8.6, y 6.2%) y para cada encuesta su ponderación es inversa al nivel de ingreso respectivo;
- crece la participación de verduras y legumbres (4.6, 6.0 y 6.4%) por mayor consumo de las mismas y la incorporación de verduras enlatadas y procesadas;
- las leches industrializadas no se consumen en 1963, se incorporan en 1968 y su ponderación crece para 1977 (y también interestratos en cada año.); mantequilla y algunas variedades de queso tienen un proceso similar;
- aunque la manteca animal es la base de las frituras, los aceites vegetales duplican su participación entre 1963 y 1977 (1.6% y 3.3%).

El grupo de ingresos medios está constituido por las fa

milias cuyo ingreso mensual está entre 1 y 5 (1963) o 6 salarios mínimos (1968, 1977); constituyen el 46.5%, 53.8% y 50% de los hogares. Su gasto en alimentos es promedialmente la mitad de su gasto corriente.

A diferencia del anterior, este nivel corresponde, sobre todo, a población urbana: el 47% y 59% -1968 y 1977- de las localidades urbanas y el 71% y 74% de las áreas metropolitanas se encuentran en esos rangos de ingreso (solamente el 33% y el 18% de las localidades rurales alcanzan ese ingreso).

Su estructura socioeconómica es más variada; obreros calificados de industrias de alta productividad (metalmecánica, automotriz, siderurgia, petrolera), funcionarios, profesionistas, comerciantes, sectores medios. En su interior existen mayores diferencias económicas y culturales que en el grupo anterior: su gasto alimentario muestra esa amplitud y variabilidad.

Cuantitativa -y quizá cualitativamente- estos estratos medios sustituyen el centro de los mayores cambios en el consumo de alimentos:

- los productos de origen animal tienen un peso creciente en el gasto (39.2%, 40.4% y 42.2%) y la carne de res desplaza al maíz desde 1968 como primer producto en el gasto total. En las dos últimas encuestas, se aprecia incluso una diversificación dentro del rubro con incremento de las carnes procesa

das, productos más costosos y diferenciados:

- en lácteos se incrementan tanto las leches industrializadas (0.3%, 0.8% y 1.9%) como queso y mantequilla (2.6% a 3.2%).
- en cereales y leguminosas, el maíz mantiene su ponderación, pero el frijol declina fuertemente (6.6%, 3.4% y 3.1%). Entre ambos se reducen desde 28.5% a 20.4% del total;
- las frutas y verduras tienen un fuerte crecimiento, más del 60% entre ambas pasan de 8.3% en 1963 hasta 13.5% del gasto, la mitad de ese crecimiento corresponde a productos procesados y enlatados (2.8%);
- la manteca de cerdo declina (3.3%, 2.1% y 0.8%) en favor de los aceites vegetales (2.1% a 2.9%).

El grupo de altos ingresos está integrado por las familias que reciben un ingreso superior a seis salarios mínimos: representan el 9.0%, 5.4% y 10.0% de la población nacional en los tres años analizados. Su nivel de gasto alimentario es de 33.2% (1968), 30.8% (1977) y 21.2% (1963) de su gasto total, siendo el único estrato que tiene similitudes de consumo con los países altamente desarrollados.

Su posición demográfica es urbana -y sobre todo ubicada en las áreas metropolitanas de México, Guadalajara y Monterrey- y desde el punto de vista socioeconómico corresponden a los grupos propietarios, altos niveles profesionales y geren-

ciales; como ejemplo, en 1977, para el último decil, el 41% de sus ingresos eran renta de sus propiedades.

Los cambios en su dieta son los siguientes:

- en cereales y leguminosas, lo fundamental es la declinación y virtual desaparición del maíz y frijol como básicos: entre ambos pasan de 9.3% en 1963 a 4.8% del gasto total en 1977. El gasto absoluto en los dos rubros se reduce. En cambio el trigo y sus derivados mantienen su ponderación y su gasto total crece,
- los productos de origen animal representan más de la mitad del gasto total en 1977 (49.2%, 47.0% y 52.2%, respectivamente). Y dentro de ella, la carne de res constituye el primer producto de la canasta en todo el periodo.
- leches y lácteos crecen su gasto (11.0%, 12.3% y 16.8%) en todos los rubros (en el último periodo especialmente queso y mantequilla).
- frutas y verduras tienen un crecimiento absoluto y ponderado (10.7% y 18.5 del total) de este, 65% a 70% corresponde a productos procesados.
- se ha incrementado el gasto en alimentos procesados (o con mayor grado de proceso). Tomando los rubros principales (trigo, frutas, verduras, carnes y lácteos), los respectivos alimentos procesados pasan

de 9.7% en 1963 a 12.2% en 1968 y 18.1% del gasto total de 1977.

De lo anterior el autor concluye que las transformaciones analizadas en los patrones de alimentación tienen un conjunto de factores determinantes, pero como se vio dos son las fundamentales: elevación del ingreso familiar y cambio de la vida rural a la urbana, procesos estrechamente interrelacionados entre sí.

En 1979, al Instituto Nacional de la Nutrición (INN) junto con el SAM hizo otras encuestas en zonas rurales y urbanas. Las conclusiones de algunas investigaciones a partir de esas encuestas son las siguientes:*

- 1) Continúa la modificación de la dieta rural tradicional, con reducción de maíz y frijol e incorporación de trigo y productos de origen animal.
- 2) La acentuación de los problemas nutricionales en algunas áreas rurales del país; las zonas de pobreza crítica cubren 538 municipios en seis estados fuertemente campesinos: Oaxaca, Guerrero, Puebla, Chiapas, Hidalgo y Tabasco.
- 3) La ampliación de los desniveles regionales en materia alimentaria, las regiones del norte mejoran su

* Además de la investigación de Reig, estas conclusiones se ven reforzadas por el trabajo de Jacobo Schatan, "Nutrición y crisis". Problemas del desarrollo, México, vol. XVII, No. 64/65, (1986), pp. 139-187; y el tomo I de Coplamar, "Alimentación"

posición relativa respecto de los estados con mayores problemas en periodos anteriores (Oaxaca, Guerrero Chiapas, Yucatán, Hidalgo, Puebla) .

- 4) En materia de consumos urbanos resulta extremadamente interesante comprobar como se van verificando en general las tendencias que se han detallado en párrafos anteriores: mayor diversificación alimentaria, reducción-sustitución de los cereales tradicionales, incremento de productos animales, fuertes consumos de productos como refrescos: en suma, efectos permanentes de urbanización alimentaria.

Respecto a la investigación nutricional en grupos más específicos, los estudios son pocos. Uno de los más recientes fue elaborado por el INN en 1982 en un grupo de obreros y sus familias situadas en el Distrito Federal. Las conclusiones más relevantes son:

El 50% de las familias sobrepasaron lo recomendado en calorías y proteínas y sólo fue deficitario el consumo de vitamina A, mientras que la otra mitad fue deficiente sobre todo en calorías, vitamina A y C, existiendo gran desequilibrio en la distribución intrafamiliar.²

2. Hernández, et. al. Alimentación de obreros y sus familias, INN, División de nutrición, L-61, México 1983, p.70.

1. En la mitad de la muestra el factor principal de mala alimentación es el problema económico, pues aunque quisieran y supieran comer no podrían hacerlo.

2. todos en mayor o menor grado, sufren de una disponibilidad inadecuada de productos; no hay buenos alimentos a precios correctos, sino que están sujetos a un sistema comercial que les ofrece lo contrario, malos alimentos y muy caros.

3. no saben comer bien; la mitad, que sufre una dieta deficiente por sus limitados recursos, podrían comer mejor-- con más conocimientos, sobre todo podría prevenir la desnutrición de los niños y la otra mitad, que tiene más recursos francamente despilfarra alimentos y dinero, causándose, también, serios daños a su salud, porque por ejemplo, los adultos comen mucho huevo y leche, que como se sabe propician en enfermedades metabólicas y los niños muy poco, lo que limita su desarrollo³.

Es interesante resaltar el sobreconsumo de proteínas. Al respecto se dice que "sorprenden los resultados en relación a la mitad de las familias, quienes están consumiendo porcentajes muy elevados de proteínas, lo que no es justificable, indicando una tendencia de las poblaciones de niveles económicos bajos, a que en cuanto tienen un poco más de ingreso y tal vez aun a costa de otras necesidades igualmente apre

3. Ibid. pág. 73.

miantes que la alimentación, se están llevando al consumo alimentos costosos para sus presupuestos, inducidos entre otras, por la promoción comercial que prestigia a éstos.⁴

Pero además por la imposición de una oferta de alimentos propia de la industrialización de la agricultura en las últimas décadas.

Como se ha dicho en el capítulo tercero, ante la caída del salario la población se procura ingresos por vía de la economía de sobrevivencia. Pero en esta misma situación de crisis ¿qué ocurre con el gasto en alimentación y la estructura de la dieta?. Los estudios al respecto los ha llevado a cabo el Instituto Nacional del Consumidor (INCO). El más conocido hace las siguientes aseveraciones:⁵

Los principales hallazgos en un grupo de familias con ingresos hasta 3.5 veces el salario mínimo del área metropolitana de la ciudad de México, estudiadas a partir de junio de 1985, muestran lo siguiente:

Las encuestas registran las cantidades compradas de alimentos durante una semana en los hogares, en diferentes periodos (cuatro levantamientos hasta julio de 1987).

Los efectos de la crisis han repercutido de manera general en las condiciones de vida de la población estudiada. La

4. Ibid. pág. 74.

5. Jusidman, Clara. La desigualdad económica, causa fundamental de la desnutrición crónica de muchos mexicanos", en El Día, México, 25 de agosto de 1987, p. 21.

caída en los ingresos ha sido más fuerte en los hogares donde el jefe de familia trabaja en el sector formal de la economía y en particular, ha afectado más al estrato formal medio (ingreso familiar entre 2.5 y 3.5 veces el salario mínimo).

Como consecuencia de la caída de los ingresos y fundamentalmente, por la competencia con otros renglones irreductibles del gasto como son transporte y vivienda, así como salud, el gasto en alimentos como proporción del ingreso continuó disminuyendo. El gasto alimentario en términos reales entre junio de 1985 y febrero de 1987 experimentó una fuerte baja que oscila entre 14 y 30% en los cinco estratos de familias estudiadas, siendo nuevamente el estrato formal medio (familias asalariadas con ingresos entre 2.5 y 3.5 veces el salario mínimo) para el que la caída fue más acentuada.

La reducción del gasto alimentario en términos reales ha traído como consecuencia un proceso de sustitución de productos alimenticios, observándose una clara tendencia a adquirir más alimentos de origen vegetal y menos de origen animal, sin afectarse en el periodo estudiado, las proporciones de calorías y proteínas derivadas de la compra de alimentos.

Nuevamente, es el grupo de familias del estrato formal medio el que pierde un 14,5 por ciento del aporte calórico de su compra de alimentos y un 18% del aporte proteico. Entre los productos que perdieron importancia de 39 estudiados para

todos los estratos, se encuentran las carnes de pollo, res y cerdo, el atún y los embutidos como el jamón, chorizo y logganza; de los productos de origen vegetal disminuye la compra de pan dulce, aceite vegetal, aguacate y plátano. Los productos de origen vegetal que ganan importancia dentro del gasto son las tortillas, pan blanco, pasta para sopa, frijol y algunas verduras y frutas: de los de origen animal aumentan las vísceras, la leche pasteurizada y el huevo.

Tres alimentos aportan alrededor del 50 por ciento de calorías como de proteínas en la dieta de las familias estudiadas. Son la tortilla, el pan blanco y la leche. Además son importantes el aceite y el azúcar para el aporte calórico y el frijol y el huevo para el aporte proteico. En el curso de las investigaciones, estos siete productos van cobrando mayor importancia en la estructura de la compra de alimentos traducida en calorías y proteínas.

Se observa en el proceso de sustitución alimentaria de las familias una tendencia clara a la optimización del gasto. En términos reales, mientras que en junio de 1985 las familias gastaban entre 2.50 y 3.10 por gramo de proteínas para febrero de 1987 este gasto bajó a un rango entre 2.20 y 2.80. Por lo que respecta a las calorías el gasto fue de entre 8 y 13 centavos en la primera encuesta y de 7 a 10 centavos por kilocalorías en febrero de 1987.

Observamos así que por el impacto de la crisis la compra de alimentos se modifica. "Se adquieren aquellos de mayor rendimiento energético, como cereales, a costa de una menor compra de productos animales. Ello conduce a un cambio en la estructura de la dieta. Si la crisis continúa agravándose la población se verá obligada a disminuir el consumo calórico, cuyas consecuencias en el adulto, pero sobre todo en el niño, pueden ser graves."

De acuerdo con lo expuesto se puede afirmar que si bien los cambios alimentarios de la población en México en una perspectiva de largo plazo han estado estrechamente relacionados con el proceso de industrialización de la agricultura y la urbanización del país; en el corto plazo, la brusca caída del salario de los últimos seis años explica la alteración de los hábitos alimentarios de la fase reciente.

La composición de la dieta vista en su conjunto, re fleja una tendencia a sustituir el consumo de maíz y otros alimentos tradicionales por productos derivados del trigo, como pastas, pastelillos, y frituras, así como de productos de origen animal aunque estos han visto disminuir su importancia en los últimos años debido a la caída salarial, agudizando las carencias nutricionales que arrastran vastos sec tores de la población desde hace mucho tiempo.

La situación anterior ha adquirido dos connotaciones: por un lado, los síntomas y consecuencias del estado anterior

de crisis se hacen más notorios profundos y dañinos; y por otro, la crisis de la crisis tiene efectos positivos, puesto que se produce una ruptura con situaciones o tendencias anteriores que eran adversas.

Lo anterior se constata con los resultados de las investigaciones del INCO en el sentido de que ante la baja del poder adquisitivo del ingreso de las familias el comportamiento de su gasto tiende a racionalizarse bajando el consumo de productos industrializados y/o de origen animal, en aquellas familias de más altos ingresos. Tal situación desde luego que no es perniciosa en tanto que desvía una tendencia alimentaria caracterizada por el consumo excesivo de proteínas, azúcares y grasas cuyas consecuencias son harto conocidas: desperdicio de alimentos y generación de enfermedades propias de los países con ese modelo alimentario como son las cardiovasculares.

Pero los resultados de las investigaciones también demuestran efectos contrarios: Las familias de más bajos ingresos que antes de la crisis ya traían problemas de desnutrición con la caída del salario real de los últimos años, dicha situación se ha agudizado.

Hay, pues, situaciones alimentarias y nutricionales que han empeorado, acaso notablemente, simplemente porque las personas afectadas están comiendo menos de lo que comían antes, que ya era insuficiente, porque su poder de compra ha descendido

dido de manera brutal en estos últimos seis años.

Hay otros casos, en cambio en que la situación nutricional puede haber mejorado por la disminución en el consumo de productos industrializados caros y de bajo valor nutritivo, o por haber disminuido en alguna medida el consumo excesivo de quienes disfrutaban de ingresos más elevados y que seguían patrones "a la americana" despilfarradores por excelencia y altamente dañinos para la salud.

4.2.- Los cambios en el consumo de alimentos en un grupo de familias obreras del Distrito Federal en un lapso de ocho años: 1979-1987.

4.2.1 Metodología utilizada y contextualización socioeconómica de la muestra.

4.2.1.1 Metodología

A) La muestra

Como se mencionó en la presentación de este trabajo, el número de familias encuestadas fueron 41 por ser las únicas que se encontraron de una muestra original de 67 a las que en 1979 el Instituto Nacional de Nutrición les aplicó una encuesta alimentaria. De tal manera que tenemos arriba del 61% de la muestra inicial. Sin embargo, lo que consideramos justifica el estudio es la comparación de los resultados obtenidos en 1979 con los obtenidos en 1987 para las mismas familias encuestadas en los dos años.

B) La encuesta

Se levantó una encuesta de consumo alimentario utilizando la técnica de "dieta habitual". Como es sabido, ésta se caracteriza porque recoge el consumo habitual de alimentos de la familia lo que la diferencia de otras técnicas como la de "pesas y medidas" y la de "recordatorio" mismas que en general consisten en lo siguiente: cuando se aplica la de recordatorio se pregunta por los alimentos consumidos el día anterior y la de pesas y medidas se ba

sa justamente en pesar y medir los alimentos previos a su preparación.

La encuesta aplicada también incluyó información sobre datos socioeconómicos como número de miembros de la familia, personas que trabajan, ingresos que perciben; lugar de compra de los alimentos y costo de los mismos con lo cual se obtuvo el valor monetario de la dieta.

El consumo de nutrimentos se presenta en promedios per cápita diarios y todos los alimentos fueron registrados en gramos de peso bruto o mililitros.

4.2.1.2. Ubicación geográfica de la muestra

El área geográfica donde se llevó a cabo el levantamiento de la información quedó ubicada en la Delegación de Tlalpan en las colonias que se encuentran a los costados de la avenida México Xochimilco antes de entrar a esta última Delegación.

Un 90% de las colonias cuenta con todos los servicios y condiciones urbanas como son: calles pavimentadas, drenaje, agua entubada, áreas verdes, buenas vías de acceso y disponibilidad de alimentos en mercados o tiendas de autoservicio tanto de la iniciativa privada como del sector social.

La mayoría de los obreros labora en la fábrica productora de telas AMSA, misma que les ha proporcionado casa. El resto de las familias también cuenta con casa propia cuya construcción no

corresponde propiamente a la de una vivienda puesto que son cuartos acondicionados para todas las necesidades del hogar. Es interesante resaltar que ninguna de las familias encuestadas viven en casa alquilada.

4.2.1.3 La rama económica en que laboran los obreros objeto de estudio.

La industria textil en el país ocupa a un total de 303 mil cuatrocientos trabajadores. De ellos, 30 mil son profesionistas; 7 mil seiscientos son técnicos. Como directivos y administrativos laboran 7 mil seiscientos; 35 mil docientos son empleados administrativos; 118 mil son operarios y artesanos calificados; 78 mil operan como artesanos semicalificados industriales; 300 artesanos semicalificados agropecuarios; 16 mil cien son artesanos no calificados y 9 mil setecientos son personal de servicio.¹

Esta industria está ubicada entre las 10 ramas que manifiestan los salarios más bajos. Para agosto de 1987, el salario medio de cotización en esa rama fué de 5326 pesos diarios que representa un poco menos que salario y medio mínimo general. Asimismo, tiene asegurados sólo a 199 mil ochocientos cincuenta y uno que representa el 65.9% de todos los trabajadores que ocupa esa rama; y sólo el 3.2% del total de asegurados en el IMSS²

- 1.- Oferta y necesidades de capacitación 1985-1988. Dirección General de Empleo. Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México, 1988 p. 45
- 2.- Prontuario de información laboral, Secretaría del Trabajo y previsión Social, México, (Marzo 1988), p. 45.

4.2.2. Resultados

4.2.2.1. Resultados socioeconómicos.

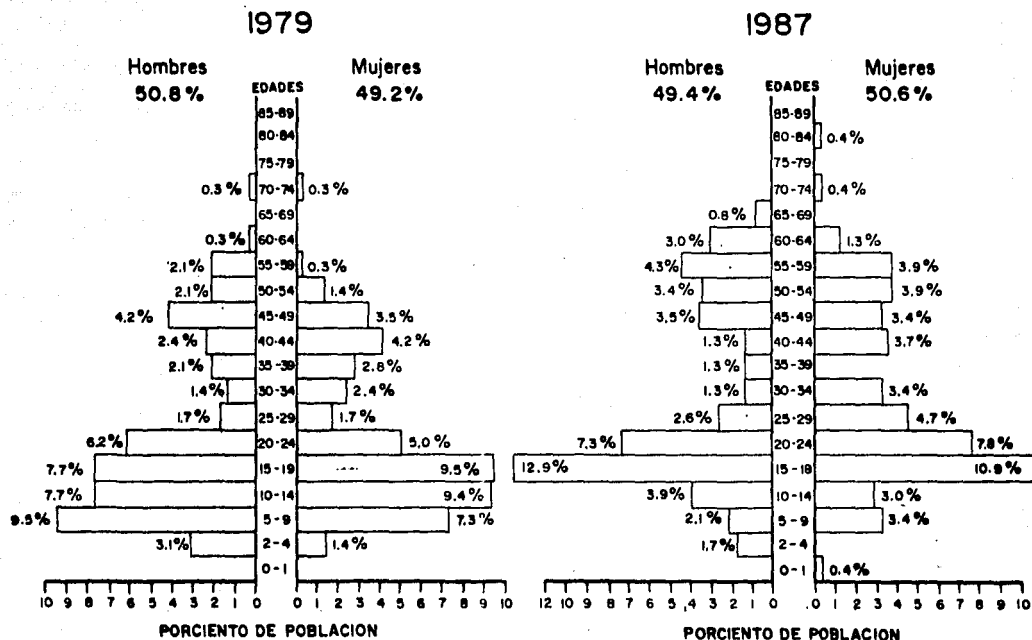
A) La población

Esta información se organizó en pirámides de edad para los dos años estudiados y la presentamos en la siguiente página. Para su análisis establecemos rangos de edad de 10 años. En este sentido hay uno que salta inmediatamente a la vista. Es el que en 1979 estaba entre los 5 y los 14 años y que en 1987 se reduce considerablemente para pasar al siguiente rango (15 a 24) llegando a constituir para ese año casi el 39% del total de la población. Esto quiere decir que para mediados de los ochentas dicha población entra de lleno a la demanda de empleo. Si extrapolamos este resultado a nivel nacional podría afirmarse (aunque hace falta sustentar esta idea con estadísticas de población más amplias) que el desempleo actual se debe tanto a la insuficiente absorción de fuerza de trabajo de la estructura productiva como al aumento de la población que hace nueve años no demandaba empleo.

Con respecto al crecimiento de la población, es evidente que en este grupo específico de familias ha disminuido. Ello se constata si comparamos el primer rango de edad (0 a 4 años), pues para 1979 representa el 4% y para 1987 sólo el 1% del total. Esto significa también que la edad fértil de la pareja ha disminuido drásticamente.

Las personas de entre 25 y 34 años que en 1979 eran el 11% pasan a representar el 7% en 1987. Esto podría indicar que la po-

PIRAMIDE POBLACIONAL



blación madura disminuye y a la vez aumenta la vieja. Lo que se constata en los tres siguientes rangos (de 25 a 34, 35 a 44 y 45 a 54 años).

Finalmente, hay otra evidencia en las piramides de edad: la gente que tenía entre 55 y más años en 1979 representa apenas un poco más de 3% en tanto que en 1987 alcanza el 14%. Ello podría indicar que este grupo estudiado tiene más esperanza de vida en 1987 que ocho años antes.

Con respecto a la organización familiar se detecta que el cambio más claro se da en la reducción de la familia numerosa y aumenta el de la familia nuclear de hasta 4 hijos. Pero es necesario hacer notar que tal situación muy probablemente se deba al desprendimiento familiar de los hijos mayores mismos que en muchos casos se van a formar otra familia. Véase el cuadro siguiente.

Distribución de los miembros de las familias en
1979 y 1987 N= 41

Rangos	1979 %	1987 %
hasta 4	17.1	24.4
5 a 6	31.7	53.7
7 a 8	29.3	17.1
9 a 10	12.2	2.4
11 a 12	4.9	2.4
13 y más	4.8	---
Total	100.00	100.00

Fuente: investigación directa

B) Los ingresos

Esta información se obtuvo mediante el indicador personas de la familia que trabajan e ingreso mensual que perciben. Los resultados se muestra en el cuadro siguiente

Comparación del ingreso mensual familiar
de las 41 familias encuestadas en 1979 y
1987

N= 41

PERCEPCION	F A M I L I A S	
	1979 %	1987 %
Hasta 1 v.s.m*	9.8	4.9
de más de 1 a 2 v.s.m	75.6	29.3
de más de 2 a 3 v.s.m	7.3	36.6
de más de 3 a 4 v.s.m.	7.3	7.3
de más de 4 v.s.m.	—	21.9
T O T A L	100.00	100.00

*V.S.M= Veces el salario mínimo

Fuente: Investigación directa

Como se puede observar, para 1987 se nota una considerable redistribución del ingreso hacia los rangos más altos. Mientras que en 1979, 75.6% de las familias percibía entre una y 2 veces el salario mínimo (v.s.m.), para 1987, disminuye ese porcentaje y aumenta el número de hogares que recibe entre dos y tres v.s.m. Más aún, aparece un nuevo rango que es el de más de cuatro v.s.m. Asimismo disminuye a casi la mitad el porcentaje de familias que percibe hasta un salario mínimo manteniéndose estable el número de hogares que percibe ingresos entre 2 y 3 v.s.m.

La explicación a tales resultados está sin duda en la incorporación de los hijos de los obreros al trabajo remunerado formal e informal ya que hubo algunas familias donde los hijos percibían ingresos mayores al del padre siendo algunos profesionistas.

4.2.2.2 Resultados Alimentarios

A) El lugar de compra de los alimentos

La variación habida en el lugar de compra de los alimentos en un lapso de ocho años la tenemos en el cuadro siguiente:

Cuadro comparativo de lugar de compras en 1979 y 1987 de 41 familias obreras.

Lugar de Compras *	Sindical o ISSSTE		Super Mercado		Mercado S. Ruedas		Tianguis		tienda de Abarrotes		Mercado Popular		tienda Conasupo		Vendedor ambulante	
	1979	1987	1979	1987	1979	1987	1979	1987	1979	1987	1979	1987	1979	1987	1979	1987
Alimentos																
Leche	--	2.4	24.4	4.8	--	--	--	--	19.5	17.0	7.3	14.6	36.6	39.2	14.6	
Carnes	--	2.4	12.2	17.0	--	14.6	9.8		2.4	2.4	75.6	65.8	4.8	4.8	4.90	
Huevo	--	7.3	12.2	19.5	--	2.4			17.0	46.3	56.1	12.2	---	---	9.7	--
Arroz o Pastas	--	14.6	75.6	26.8	--	---	--	2.4	53.6	12.2	36.6	9.7	9.7	14.6	--	--
Frijoles	--	17.0	43.9	29.2	--	2.4	--	4.9	29.2	2.4	24.3	12.2	2.4	21.9		2.4
Azúcar	--	26.8	63.4	34.1		2.4	--	---	14.6	7.3	17.0	9.7	--	12.0	4.9	--
Frutas y Verd.	--	2.4	---	9.7		21.2	--	14.6	4.9	---	53.6	70.7	--	2.4	12.2	2.4
Alimen. Industr.		31.7	---	41.4		2.4	--	---	---	4.4	---	21.9	---	14.6	---	2.4

* Se seleccionó este grupo, considerando que pueden ser los más representativos de la dieta habitual de las familias muestreadas

Fuente: Investigación directa

En una primera observación al cuadro salta inmediatamente a la vista el incremento y la incorporación de nuevos agentes al abasto de alimentos. Estos son fundamentalmente, las tiendas del ISSSTE, la CONASUPO y el Mercado sobre ruedas, mismos que sin duda aumentaron su número en los últimos años.

Si hacemos el análisis del comportamiento de la compra por productos tenemos lo siguiente:

En el abastecimiento de la leche; el supermercado, la tienda de abarrotes, y el vendedor ambulante sufren una considerable baja y aumenta la participación de los centros de abasto del sector social como Conasupo y la tienda del ISSSTE.

La carne se compra fundamentalmente en el mercado popular en los dos años de comparación aunque aumenta la participación del supermercado y mercado sobreruedas.

En el abasto de huevo sube la participación del supermercado y la tienda de abarrotes y baja considerablemente el mercado popular desapareciendo el vendedor ambulante.

El arroz y las pastas se proveen fundamentalmente en el supermercado a pesar de que baja el porcentaje de familias que ahí lo compran y aumenta la participación de la tienda Conasupo e ISSSTE.

En el abasto de los frijoles todas las fuentes de abastecimiento bajan su participación notándose una redistribución de la participación de los lugares de compra.

El azúcar es proveída fundamentalmente en el supermercado, aunque baja su participación en 1987, le siguen el ISSSTE y la tienda Conasupo.

En frutas el mercado popular se mantiene como principal proveedor seguido del mercado sobre ruedas.

Una reflexión más detenida sobre las características de compra de los productos nos lleva a conjuntarlos en cuatro grupos.

El primero estaría conformado por la leche y el huevo productos que por estar sujetos a precio oficial se compran en la fuente más cercana o en donde se pueden encontrar como es el caso de la leche, dada su permanente escases.

El segundo grupo estaría constituido por las carnes, cuyo principal canal de distribución son los mercados; lo cual indicaría que existen factores como la costumbre, el trato directo con el vendedor o la impresión de comprar carne fresca en la elección de la fuente de abastecimiento.

El tercer grupo lo integran los frijoles, el azúcar y los alimentos industrializados mismos que tienen la característica común de que son almacenables lo cual explica que la mayor parte de ellos se compren en tiendas de autoservicio quizá quincenal o mensualmente.

Finalmente el cuarto grupo estaría integrado por las frutas y verduras, mismas que son compradas en el mercado popular

y mercado sobre ruedas fundamentalmente. Aquí también es determinante la impresión de comprar fruta fresca en la elección de la fuente de abastecimiento.

B) El consumo de alimentos

En el cuadro siguiente se pueden observar los alimentos que sufrieron bajas y los que aumentaron en su consumo.

	Cantidad	gramos 6 ml.
Alimentos	1979	1987
Tortilla	166.0	194.7
Pan blanco	40.6	82.4
Pan dulce	54.6	34.7
Arros o pastas	30.8	15.7
Galletas	1.7	4.2
Queso	15.2	6.3
Grasas	42.3	30.2
Azucares	49.2	49.8
Refrescos	84.3	20.4
Bebidas alcohólicas	22.2	6.1
Leguminosas	31.6	47.0
Verduras	166.0	229.7
Rafces feculentas	22.9	46.2
Frutos	208.7	210.7
Huevo	55.4	49.0
Carnes	81.2	71.5
Leche	388.9	242.4
Alimentos industriales	5.2	43.1

Fuente: Investigación directa

Las bajas y altas más significativas son las siguientes: la leche disminuye más de 100 mililitros per cápita; el refresco 60, el pan dulce 20 gramos y las pastas 15 gramos; queso 8 gramos, grasas 10 gramos; carnes 10 gramos; y huevo 6 gramos.

Los alimentos que suben en su consumo son: las verduras 63 grs. el pan blanco 40 grs, las tortillas 28 grs, leguminosas 15 grs, raíces 23 grs, y las galletas más de 3 grs,

Los alimentos industrializados no son comparables porque en la encuesta de 1979 no se cuantificaron específicamente sólo se tomaron en cuenta las leches y las carnes frías.

En lo anterior se manifiesta un cambio sustancial en la dieta del grupo de familias estudiado. Baja la ingesta de productos caros (carne, leche, queso, pan dulce) y superfluos o de escaso valor nutritivo (refrescos) para aumentar los productos "llenadores" y de menor costo como frijoles, papas, pan blanco y tortillas. La crisis generó la necesidad de suplir alimentos caros (generalmente de origen animal) por los más baratos ligados con las verduras los vegetales y leguminosas.

En términos monetarios nominales, la dieta de 1979 significaba una erogación per cápita de 99.39 pesos y en 1987 1327. Sin embargo, en términos reales en el último año gastan 22.72 pesos per cápita de 1979. Como se vé la pérdida del poder adquisitivo de sus ingresos ha orillado a destinar cada vez menos dinero o la compra de alimentos pero racionalizando el gasto. ¿Qué

significa ese cambio en la ingesta alimenticio en términos nutricionales? lo exponemos en el apartado que sigue.

C) Valor nutritivo de la alimentación consumida.

El análisis cuantitativo del contenido en nutrimentos de la dieta ingerida se calculó utilizando las tablas de valor nutritivo de los alimentos del Instituto Nacional de Nutrición y fueron procesados en computadora, en el cuadro siguiente se presentan los resultados.

Consumo de nutrimentos per cápita de la familia comparados con requerimientos y el porciento de adecuación en 1979 y 1987

Nutrimentos	Consumo		% de adecuación	
	1979	1987	1979	1987
Calorías Kcal	2110	2140	97.7	97.0
Proteínas grs.	62.6	67.2	94.7	93.4
Calcio Kg	986	916	179.5	172.9
Hierro Mg	17.7	22.4	126.1	162.9
Retinol mcg	699.0	824.0	80.6	86.7
Tiamina mg	1.4	1.59	124.2	139.9
Riflovina mg	1.51	1.24	85.4	90.6
Eq. Niacina mg	8.8	10.6	44.4	52.9
Aç. Ascórbico mg	80.0	113.0	167.8	233.5

Fuente: Investigación directa.

Antes de comentar el cuadro es necesario mencionar que el rango considerado normal en el porciento de adecuación va de 90 a 110%.

De acuerdo con lo anterior y tomando como base los dos nutrimentos básicos que sirven para diagnosticar el estado de nutrición de determinado grupo de población (proteínas y calorías), se puede afirmar que la muestra estudiada no sufrió ningún cambio cuantitativo en su alimentación en un lapso de ocho años.

El alto porcentaje de adecuación de ácido ascórbico se explica probablemente porque en el periodo en que se levantó la encuesta las frutas que mayores cantidades de esta vitamina aportan al organismo eran las más baratas por ser la temporada de su producción, (cítricos y guayaba).

El porciento de adecuación del calcio en 1979 es alto y en 1987 sigue siendo alto a pesar de que baja debido a la disminución en el consumo de leche. Continúa siendo alto probablemente debido a que aumenta el consumo de tortilla que es otro de los alimentos que proveen de calcio al organismo.

El porciento de adecuación del resto de los nutrimentos son los que generalmente se obtienen en la medición de la nutrición de la población mexicana.

Si hacemos el análisis a partir de los porcentajes de las proteínas y calorías aportadas por los alimentos ingeridos en los dos años de comparación tenemos lo siguiente.

Porcentaje de proteínas aportadas por los alimentos en 1979 y 1987

Alimentos	Porcentaje de Proteínas	
	1979	1987
Cereales	33.4	35.8
Leguminosas	9.8	14.5
Verduras	3.2	4.1
Rafces	0.5	0.9
Frutas	2.3	1.9
Carnes	14.7	13.4
Leche	26.1	15.4
Huevo	8.8	7.3
Alimentos Industrial*	1.2	6.7
Origen Vegetal	49.6	58.2
Origen Animal	50.4	41.8

Fuente: Investigación directa

* No se desglosan las proteínas de los alimentos industrializados.

Porcentaje de calorías aportadas por los alimentos en 1979 y 1982

	Porcentaje de Calorías	
	1979	1987
Alimentos		
Cereales	39.6	42.7
Leguminosas	5.4	7.1
Verduras	1.8	2.7
Raíces	0.8	1.8
Frutas	3.7	3.7
Carnes	6.7	9.0
Leche	11.9	7.8
Huevo	3.4	3.0
Grasas	17.8	13.2
Azúcares	8.9	9.0
Origen Vegetal	78.0	80.3
Origen Animal	22.0	19.7

Fuente: Investigación directa

No es evidente un deterioro en la alimentación. Sin embargo, se observa un menoscabo en la calidad de los nutrimentos ingeridos, al disminuir las proteínas de origen animal y aumentar las de origen vegetal.

Pero es necesario hacer mención que en 1979 sus consumos

calórico-protéicos de origen animal eran excesivos (la mitad provenía de alimentos de este tipo), siendo lo recomendable aproximadamente un 30%, de origen animal para que una dieta sea considerada equilibrada. Desde este punto de vista la baja en el consumo de alimentos de origen animal y el aumento de los de origen vegetal podría interpretarse como conveniente para este grupo de población específico.

4.2.3 Consideraciones generales.

A pesar de lo pequeño de la muestra analizada por tratarse de un grupo de población específico con características específicas, los resultados de este estudio sugieren interesantes conclusiones.

En principio ¿cómo explicar el bajo nivel de disminución de gramos consumidos de productos de origen animal cuando todas las estadísticas muestran una menor disponibilidad per cápita de estos alimentos?*. Sin duda la respuesta está en las características que asume la población estudiada. En efecto, el aumento del ingreso familiar por la incorporación al trabajo formal e informal de los hijos, el no pago de renta y el fácil acceso a la disponibilidad de alimentos en centros de abasto tanto del sector social como del privado hacen de este grupo de familias obreras un caso atípico más no excep-

* El consumo de res en canal cayó de 15.0 kg. per cápita en 1982 a 11.6 kg. en 1986. El de cerdo en 30.4% entre uno y otro periodo. La leche 12.7% también para el mismo periodo. Ladislao Ulisis. "Crisis Alimentaria en México". Ycit, información científica y Tecnológica. México, Vol. 10, no. 44 (1988), p. 54.

cional.

Lo anterior nos hace pensar que para ciertos grupos de población - sobre todo urbana - y aquellos sectores que antes de la crisis tenían cubiertos sus requerimientos calórico-proteicos de origen animal y mantenían una tendencia al aumento en el consumo de estos productos, los cambios en la ingesta de alimentos que ha impuesto la crisis no necesariamente pueden representar un deterioro nutricional.

Estaríamos hablando de los trabajadores insertos en las ramas dinámicas de los últimos años como son la electricidad, las telecomunicaciones, la manufacturera; y la de servicios financieros entre otras.

Sin embargo, para la población que antes de la crisis reciente ya sufría déficit de proteínas animales hoy esa situación se ha agudizado. La población que tal vez se encuentra en esta situación está el sector rural, sobre todo el indígena, y los grupos de población urbanos desempleados y marginados que no han podido incorporarse al trabajo formal y el trabajo informal que practican no les provee de los ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas entre ellas la alimentación, dada la recesión económica que vive el país.

C O N C L U S I O N E S

1.-La crisis de la economía mundial se ha expresado en lo social, en lo político y en lo ideológico al mismo tiempo que las interpretaciones teóricas son incapaces de explicar fenómenos económicos tales como el crecimiento, la inflación, el desempleo, la distribución del ingreso y los salarios entre otros.

Conceptos otrora rígidos se han vuelto insuficientes a la luz de las nuevas expresiones que adquiere la crisis, observándose dos grandes tendencias en la interpretación de los fenómenos económicos recientes. Por una parte hay quienes buscan respuesta en el retorno a las concepciones clásicas desde un ángulo conservador ortodoxo valiéndose aparentemente de los paradigmas clásicos; y de otro lado hay quienes se plantean la necesidad de realizar una revisión autocrítica que permita reformular y enriquecer las categorías y los conceptos teóricos de análisis a la luz de una realidad cambiante. Como afirma Pablo González Casanova: "La crisis nos plantea en un primer orden de prioridades la investigación social, económica, política e ideológica en sus relaciones e influencias mutuas pero también la necesidad de estudiar las características de la propia crisis ideológica en lo que afecta a la conceptualización y a la persuasión."¹

1.- "Retos de las ciencias sociales en los ochenta", en Uno más uno, México, D.F. 27 de marzo de 1982. p. 3.

Uno de los conceptos más polémicos en nuestro análisis es el salario el cual -como lo establecimos en el primer capítulo- comprende tres dimensiones. 1) como creador de valor en tanto se relaciona con la fuerza de trabajo, 2) como reproductor de las relaciones sociales de producción y 3) como gasto.

El salario como concepto tiene a reformularse para abarcar los fenómenos que afectan la reproducción de la fuerza de trabajo tales como el gasto social, la cultura, los ingresos no monetarios (despensas) las prestaciones sociales y todas aquellas acciones del capital que no constituyen un pago concreto a la fuerza de trabajo pero cuyos efectos repercuten en su reproducción.

2.El cuestionamiento a las formulaciones teóricas se ve con nitidez en la incapacidad tanto de la teoría económica como de la economía política para brindar una interpretación teórica que a su vez derive en medidas de política económica que surtan efecto en la solución de la crisis.

Tal parece que asistimos a un divorcio entre la teoría económica y los fenómenos económicos de la realidad contemporánea.

Es la escuela no liberal la que con su carta de recesión y austeridad ha venido ganando terreno en la implementación de medidas de política que han favorecido unareconcentración del ingreso y una privatización de la economía en donde las empresas

transnacionales han sacado el mayor provecho frente a una rápida pauperización de las capas medias y de la clase trabajadora en general.

Su objetivo no ha sido el crecimiento del producto sino la ganancia en el marco de una economía estancada; no crear nuevas riquezas sino reconcentrar las ya existentes. Todo ello en el contexto de un debilitamiento de las economías nacionales impedida para afrontar con efectividad los desequilibrios financieros viéndose orilladas a ceder espacios económicos y políticos al nuevo bloque hegemónico liderado por el capital transnacional.

3. Las manifestaciones de la crisis de la década de los ochentas en economías como la nuestra se han presentado como desequilibrios internos y externos. Caída del producto interno bruto, inflación y estancamiento, déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, endeudamiento externo, dificultades para incrementar la exportación de sus productos, etc. Ante lo cual se han instrumentado políticas de corte monetarista y esto ha repercutido en forma aguda en las condiciones sociales y en el régimen político.

Las raíces de la crisis de la economía mexicana son estructurales en tanto que afectan a todos los elementos que hicieron posible su crecimiento desde la década de los cincuentas.

El modelo de acumulación basado en la subordinación de la agricultura a la industria dió muestras de agotamiento a principios de la década de los setentas. A partir de entonces se presentaron dos factores coyunturales constituyendo los puntales que posibilitaron el crecimiento de la economía mexicana. Estos fueron el endeudamiento externo en un primer momento y las divisas captadas por el auge de la explotación y venta de los hidrocarburos después.

En 1982 al caer el precio del petróleo en el mercado internacional los problemas estructurales que venía arrastrando la economía mexicana hacen súbitamente su aparición en la escena nacional.

La estrategia para la solución de la crisis planteada por el régimen del Presidente Miguel de la Madrid define un reacomodo de los sectores económicos y por ende una redefinición del modelo de acumulación sometiendo de lleno a la economía nacional al comportamiento del capitalismo internacional el cual se pretende funcione como acicate para la modernización de la estructura productiva interna.

Es así que el nuevo modelo de acumulación ha venido a desmantelar los soportes del anterior el cual tenía como sustento un gasto social alto, un salario cuyo poder adquisitivo se mantenía en un nivel relativamente estable, y una intervención del estado en muchos renglones de la economía.

El nuevo modelo de acumulación se concibe como uno donde los salarios son bajos para hacer frente a la competencia en el mercado internacional toda vez que la productividad del trabajo es menor que en las economías avanzadas.

La crisis también ha traído consigo un fenómeno inédito en la economía mexicana; la caída simultánea del empleo y el salario.

La reducción sustancial del empleo en los últimos seis años así como la imposibilidad de la estructura productiva de propiciar un crecimiento en el futuro próximo que tenga grandes efectos en la ocupación condiciona a la formación social mexicana a vivir en una situación de desempleo crónico; en donde las actividades del sector informal de la economía seguirán jugando un papel de colchón ante la baja o nula generación de empleos productivos con todas las consecuencias que ello implica en el ámbito político y social.

Por otra parte, el severo aumento de la concentración del ingreso tenderá a afectar la estructura de la demanda de bienes y servicios por lo que es posible se produzca un cambio en la composición de la población económicamente activa al experimentar el sector servicios un relativo aumento en el número de ocupados.

5. La situación nutricional de nuestro país se encuentra deter

minada por diversos factores entre los que destacan distintos grados de desarrollo regional, una cultura alimentaria heterogénea y una oferta y disponibilidad de alimentos diferente en cada localidad del país; mismos que están estrechamente vinculados con el modelo de acumulación y particularmente con la distribución del ingreso.

En el mosaico nutricional se pueden distinguir tres grandes grupos que caracterizan a la población mexicana de fines de los ochenta: primeramente están los que más padecen las carencias nutricionales entre los que se encuentran los habitantes del campo aislados y marginados, los indígenas que viven en periferias rurales en pueblos muy separados y en regiones áridas y montañosas que junto con los marginados urbanos han sido los convidados de piedra en el modelo de la industrialización adoptado.

Sin duda es en el segundo grupo donde se encuentra el grueso de la población ya que se conforma por la clase trabajadora en general que a partir de la reforma agraria y la emigración a las ciudades mejoró un poco su nivel de vida; pero en estos últimos años ha visto caer su bienestar a raíz de la aguda recesión a la que ha sido sometida nuestra economía pues las consecuencias han caído fundamentalmente en el salario lo que se refleja en la disminución de su participación en el Producto Interno Bruto.

Finalmente está un reducido grupo de propietarios, al-

tos niveles de profesionales y gerenciales con una alimentación cuyas características son comparables a la de los países industrializados donde es común un sobreconsumo de alimentos.

Afrontar las carencias nutricionales reclama la redefinición de la estrategia productiva que considera una reorientación intersectorial que tienda a sentar las bases de una disponibilidad alimentaria orientada a satisfacer las urgentes necesidades de la población. Aunado a lo anterior se hace necesario una política de restitución del poder adquisitivo del salario.

6. En la coyuntura actual los problemas nutricionales se vinculan frecuentemente con la drástica caída de los niveles de vida derivados de la disminución real del salario.

Sin embargo, no se debe perder de vista que el salario está determinado por diversos factores entre los que destacan; el grado de sindicalización y la fuerza de los sindicatos; la mecánica del modelo de acumulación, la relación agricultura industria; el grado de calificación y el mercado de la fuerza de trabajo y la política estatal; lo que aunado a una estructura salarial heterogénea vuelve difícil e insostenible una afirmación lineal en el sentido de que si bajan los salarios baja el nivel nutricional de la población.

No obstante, en el período reciente el nivel de los salarios se coloca como la variable de mayor peso en la explica-

ción de la disminución y/o modificación de los niveles de consumo alimentario sobre todo en la calidad de los nutrientes. Esto se deriva de los resultados de estudios del Instituto Nacional del Consumidor y del Instituto Nacional de Nutrición en el sentido de que la parte del ingreso que las familias destinan a la adquisición de alimentos tiende a decender siendo mayor la disminución conforme menor es el ingreso.

Sin embargo, aunque el gasto en alimentos se ha ido contrayendo, las familias han logrado que la cantidad de alimentos que se adquieren no disminuyan en la misma proporción debido a los ajustes que han introducido en sus hábitos alimentarios donde sobresale la sustitución de productos caros-- generalmente de origen animal por los más baratos, de origen vegetal. De cualquier manera esto representa un deterioro nutricional.

Existen otros mecanismos que ayudan a entender como se ha enfrentado la caída salarial la cual a su vez tiene efectos en la estructura del gasto familiar y por ende en la compra de alimentos. Entre otros está la búsqueda de fuentes alternati--vas de ingresos con la incorporación al trabajo informal de las mujeres y demás miembros de la familia, así como en aumento de la cobertura de la atención social y de servicios que ofrece el Estado que aunque presente deficiencias cualitati--vas en su operación el hecho es que han aumentado en términos absolutos. Es el caso del ISSSTE y del IMSS y del Transporte Colectivo en la Ciudad de México.

7. En el grupo de población analizado se registró un cambio en la ingesta de alimentos al sustituirse los más caros de origen animal por los más baratos de origen vegetal.

En términos nutricionales no se registró un cambio cuantitativo. En 1987 siguen consumiendo la misma cantidad de calorías y proteínas que consumían en 1979. Sin embargo, se registró un cambio en la calidad de la dieta ya que disminuye el porcentaje de proteínas y calorías de origen animal y aumentan las de origen vegetal. Este resultado, probablemente no sea dañino para la población estudiada, si consideramos que una de las conclusiones del estudio de 1979 aseveraba que las familias obreras estaban consumiendo en exceso proteínas y calorías de origen animal lo cual podría resultar dañino para su salud.

Es decir que para este grupo de población específico con las características específicas mencionadas más arriba es posible que el cambio en su consumo de alimentos no signifique un deterioro nutricional.

A N E X O

ENCUESTA NUTRICIONAL APLICADA

1.- INFORMACION SOCIO-ECONOMICA

Estudio _____ Archivo N.º _____ N.º, Fam. _____ Fecha _____ Localidad _____

DIRECCION _____ NOMBRE DEL JEFE _____ ENCUESTADOR _____

N.º de miembro Fam.	Relación con el Jefe de familia	SEXO M = 1 F = 2	EDAD	ESCOLARIDAD	En agosto de 1967				Ingreso de las personas que trabajan (¿Cuánto ganó el mes pasado?)	¿Tiene otro empleo? Si es así, ¿cuánto ganó el mes pasado?	¿Cuánto aporta mensualmente para el gasto familiar?	¿Cuántos años recibió de agüero?
					Actividad que desarrolla en su Centro de Trabajo	Trabajo por remuneración o pago		Para otro personal o sin nómina?				
						Por cuenta propia	Por cuenta ajena					
01		17	19	12	11							
02												
03												
04												
05												
06												
07												
08												
09												
10												
11												
12												
13												
14												
15												

Precedencia: Obrero _____ Año de casa _____ Años de residencia en el D.F.: Obrero _____ Año de casa _____

II...CARACTERISTICAS DE LA VIVIENDA

zaj.	TIPO
1	Casa sola
2	Departamento
3	Uspinas
4	Otros (cuáles?)

zaj.	PISO
1	Musico
2	Cemento
3	Tierra
4	Otros (cuáles?)

zaj.	TECHO
1	Concreto
2	Cemento
3	Otros
	(cuáles?)

zaj.	ABASTECIMIENTO DE AGUA
1	Llave dentro casa
2	Llave fuera casa
3	Otros
	(cuáles?)

zaj.	DISPOSICION DE EXCRETAS
1	Excusado
2	Letrina
3	Fecaliario/tras mulo
4	Otros (cuáles?)

de cuartos además de la cocina

Cocina separada

1 = Si 2 = No

DIETA HABITUAL FAMILIAR (cualitativa)

INDIQUE MENÚ:

DESAYUNO	COMIDA	CENA

INVENTARIO:

Registre alimentos de la despensa familiar (indique marcas de productos).

ESTUDIO _____ ARCHIVO NO. NUM. DE FAM. FECHA LOCALIDAD

No. Miembro de familia: MADRE LACTANTE EMBARAZADA TOTAL DE MIEMBROS EN LA FAMILIA

ALIMENTOS	1-1 2-NO		FAMILIAR			Cantidad 5 kg. en un mes de registro	Origen	ST (Indica) 1-50%	Super Mercado	Mercado labore Empres	Tianguis	Tienda Barridos	Mercado Popular	Tienda Consejo	Mercado Abastec	Otros (Com.)
	DIETA MENSUAL		CONSUMO - CANTIDAD													
	CLAVE	D	C	C	DIARIO											
TORTILLAS	11	2	33	33	33	33	1	1								
TAMALES																
AVENA																
PAN BLANCO																
PAN DULCE																
PASTAS																
GALLETAS																
CREALES INFLADOS																
PASTELILLOS																
CARNE RES																
CARNE PUERCO																
CARNEO/CAMBACCA																
POLLO																
VISCERAS																
CHICHARRON																
CHORIZO																

ALIMENTOS	CLAVE	DIETA =			FAMILIAR			Consumo un- idad de mes de consumo	Costo	Farmacia	Super- mercado	Tienda Abarrotes	Mercado Popular	Tienda Comunero	Mercado Abarrotes	Otros Tiendas
		MARSHM			CONSUMO - CANTIDAD											
		B	C	C	DIARIO	SEMANAL	TIPO/MARCA									
		1	2	3	4	5	6									
SALCHICHA																
JAMON																
TOCINO																
PESCADO FRESCO																
PESCADO SECO																
PESCADO ENLATADO																
LECHE FRESCA																
EVAPORADA																
CONDENSADA																
LECHE POLVO																
C. JVA																
QUESO																
YOGURT																
QUEVEDO																

ALIMENTOS	CLAVE	FAMILIAR						Cantidad en un mes	Orto	Sindicat LCS	Socier Mercado	Mercado Sobres Bolsas	Tianguis	Tienda Marriztes	Mercado Popular	Tienda Comunio	Tiendador Mediantes	Otro	Locali
		DIETA			CONSUMO - CANTIDAD														
		D	C	E	DIARIO	SEMANA	TIPO/UNIDA												
		21	22	23	24	25	26												
AGUACATE																			
CALABACITAS																			
CEBOLLA																			
CHILE FRESCO																			
CHILE SECO																			
CHILE ENLATADO																			
JITOMATE																			
YONOTE																			
ZANAHORIA																			

B I B L I O G R A F I A

Alvares Moso, Lucfa, Los Alimentos y la Valorización de la Fuerza de trabajo, IIEC-UNAM, México, 1985, 62 pp.

Ayala J. y Blanco J., "El nuevo Estado y la expansión de las manufacturas en México 1877-1930", en: El trimestre Económico, Vol. Extraordinario, No. 39, Lectura 1 México, 1985, pp. 13--44.

Banamex, Examen de la situación económica de México, México, No. 745, Diciembre de 1987, 84 pp.

Becerril, Andrea, "Aproximadamente 750 mil empresarios se apropian del 60% de todo lo producido en el país. El resto es para sueldos de 20 millones de trabajadores", en: La Jornada, 28 de abril de 1988, p. 3.

Becerril, Andrea, "Los salarios más bajos de la historia y 4 millones de despidos en el sexenio" en: La Jornada, 27 de abril de 1988, p. 3.

Bolívar Espinoza, Augusto, "Política y Salarios" en: El Cotidiano, México, Año 2, No. 7, Agosto-Septiembre de 1985, pp. 1 - 31 y 36.

Bolívar A. y Sánchez R., "Los salarios del miedo", en: El Cotidiano, México, Año 4, No. 19, Septiembre-Octubre de 1987 pp. 353-355

Bolívar Espinoza, Augusto, "Crecimiento, Salario y Gasto Social", en: El Cotidiano, Año 3, No. 12, julio-Agosto de 1986, pp. 48 - 55

Boltvinik, Julio, "Ciudadanos de la pobreza y la marginación" en: El Cotidiano, México, Año 4, No. 14, Septiembre-Octubre de 1987, pp. 305-326

Boltvinik J. y Torres F., "Concentración del ingreso y satisfacción de necesidades en la crisis actual", en: El Economista mexicano, México, Colegio Nacional de economistas A.C., Vol. XIX, No. 2, tercer trimestre de 1986, pp. 15-36.

Bortz, et. al., La estructura de salarios en México, UAM-Azcapotzalco, Secretaría del trabajo y Previsión Social, México 1985, 372 pp. .

Brunhoff, Suzanne, "El valor de la Fuerza de trabajo salario e intervención del Estado", en: Comercio Exterior, Vol., 32. No. 5, México, Mayo de 1985, pp. 548-533

Calzada F. y Hernández F., "La política económica en crisis" en: Perfil de la Jornada, 30 y 31 de agosto de 1988. México, 1988,

Canacindra, "Cayo 40% el poder adquisitivo del salario desde hace 6 años" en: La jornada, 28 de agosto de 1987, p. 13

Cartaya, et. al. Marginilidad sector informal, en: Nueva Sociedad, No. 90, Venezuela, Agosto de 1987, 165 pp,

Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, La economía subterránea en México, Ed. Diana, México 1986, 90 pp.

Comisión Nacional de Salarios Mínimos, Informe de la Comisión Técnica, México, 1987.

Congreso del trabajo, Salario Mínimo y Canasta Básica. México 1986, pp. 1-2

Cordera R. y A. Oribe, "México: Industrialización Subordinada", en: El Trimestre Económico, No. 39, Lectura, 5, México. 1985 pp. 153-175

Coplamar Necesidades esenciales en México. Situación actual y perspectiva al año 2000. No. 1. Alimentación, México, Ed. Siglo XXI, 1982, 302 pp .

Davat, Jorge, Cinco Tesis sobre el salario y las condiciones actuales de la clase obrera. Mimeo Facultad de Economía UNAM 7 pp.

Dogart A. y Sánchez R., "De tal tijera, tal salario", en: El Cotidiano, México, Año 3, No. 14, Noviembre-Diciembre de 1986, pp. 54-57

Fanjnzylber, Fernando, La industrialización trunca de América Latina, México, Ed. Nueva Imagen, 1985, pp. 416

Fuentes A. y Jiménez C., "Abanico salarial y competencia internacional" en: El Cotidiano, México, Año 3, No. 12, Julio--Agosto de 1986, pp. 53-63

Galaz, Lourdes, "spp: 3:0 por ciento, tasa de desempleo abierto", en: La jornada, 12 de julio de 1986, p. 13.

Garavito, R. Albina, "El salario: Breve historia", en: La jornada, 13 de mayo de 1988, p. 7

González Chávez, Gerardo, Salarios e inflación en México: 1970-1983. México IIEC-UNAM, México, 1986. 186 pp.

Huerta, Arturo, "El estancamiento del sector Industrial", en: El Cotidiano, México, Año 4, no. 19, Septiembre-Octubre de 1987, pp. 290-299.

Hewit Alcántara, Cynthia, Ensayo sobre la satisfacción de necesidades básicas del pueblo mexicano entre 1940 y 1970, Centro de Estudios Sociológicos, No. 21, El Colegio de México, México, 1977, 76 pp.

J, T. Casar, y J. Ross, "Problemas estructurales de la industrialización en México" en : Investigación económica, UNAM, México, No. 164, Abril- Junio de 1983, pp. 153-186

Jiménez Jaimes, Carlos, "Precios y salarios en México. Una relación distorsionada", en: Enfoques de economía, Política y Cultura, México, Año 1, No. 1, pp. 21-27

Jusidman, Clara, "La desigualdad económica, causa fundamental de la desnutrición crónica de muchos mexicanos", en : El Día, México, 25 de agosto de 1987, p. 21

Labra, Armando, "Desgaste social desgaste político", en: La Jornada, 22 de noviembre de 1987, p. 8

Labra, Armando, "Ingresos y alimentación", en Cuadernos de nutrición, México, Año VII, Vol. 10, no. 5, Septiembre-October de 1987, pp. 33-38

Livas, Raúl, "La distribución del ingreso en la crisis", en: El economista mexicano, México, Colegio Nacional de economistas A.C., Vol. XIX, No. 1, Segundo trimestre de 1986, pp.13-35

Lusting, Nora, "Balance de Sombras", en: Nexos, Año IX, Vol.9 No. 106, México, octubre de 1986, pp. 27 - 31.

Lusting, Nora, Distribución del Ingreso y Crecimiento en México un análisis de ideas estructuralistas. México, Ed. El Colegio de México, 1981, 124. pp.

Mandel, Ernest, Tratado de economía Marxista T. I, México, Ed. Era. 1980, 337 pp.

Marx, Carlos, Manifiesto del Partido Comunista, obras escogidas Tomo I, Ed. Progreso, Moscú, 1977, pp.11-51

Marx, Carlos, Salario, precio y ganancia, Obras escogidas Tomo I. Ed. Progreso. Moscú., 1977, pp. 11-51

Poder Ejecutivo Federal, Encuesta de ingreso-gasto de hogares 1982-1983, Resultados preliminares, Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1988.

Poder Ejecutivo Federal, La distribución del ingreso y el gasto familiar en México, Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1980.

Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1983, 430 pp.

Poder Ejecutivo Federal Programa Nacional de Alimentos 1983-1988, Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1983, 293. pp.

Poder Ejecutivo Federal. "Prontuario de información Laboral". Secretaría del Trabajo y Previsión Social., México, Marzo de 1988.

Poder Ejecutivo Federal "Encuesta Nacional de Empleo Urbano.", Instituto Nacional de Geografía e informática S.P.P., México. Febrero de 1988.

Poder Ejecutivo Federal, "Oferta y necesidades de capacitación 1985-1988", Dirección General de Empleo ST y PS, México 1986, 192 pp.

Provencio, Enrique, "Pulsó" en: La Jornada, 27 de enero de 1987, p. 13

Rivera Rios, Miguel A. Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano 1960-1985, Ed. Era, México, 1986.

Rodríguez L. y R. Dávila H. "Crisis y Sveltesse de los trabajadores", en: El Cotidiano, México, Año 3, No. 13, Septiembre-October de 1986, pp. 52-55

Reig, Nicolás, "Las tendencias alimentarias a largo plazo en México: 1950-1984", en: Problemas del desarrollo, Vol. XVI, No. 61, IIEC-UNAM, México, 1985, pp. 9-64

Schatan, Jacobo, "Nutrición y Crisis", en: Problemas del desarrollo, Vol. XVII, no. 64/65, IIEC-UNAM, México, 1986, pp. 139--187

Talavera Aldana, Fernando, "Origenes de la crisis económica", en: Página Uno Suplemento de Uno mas Uno, 8 de junio, 5 y 12 julio de 1987.

Tello, Carlos., "La Crisis en México, Saldos y opciones". en: Universidad de México, Vol. XL, No. 415, Agosto de 1985, pp. 3-1

Valenzuela Feijóo, José, El Capitalismo Mexicano en los ochentas, Ed. Era, México, 1986, 187 pp.

Villareal, René, "Monetarismo e Ideología. De la mano invisible a la mano militar". en: Comercio exterior, México, Vol. 32 No. 10, Octubre 1982, pp. 1059- 1070

Hernández et. al. Alimentación de obreros y sus familias. Estudio de hábitos de una muestra de familias del D.F. Instituto Nacional de Nutrición; Publicación L- 19, México 1983, 75 pp.

Zazueta, César, Sindicalismo y Ramas Industriales de jurisdicción Federal, Centro Nacional de Estudios del trabajo, ST y PS. México, 1978, 206 pp.