



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS**

**ANALISIS Y EVOLUCION DE  
LOS SALARIOS MINIMOS  
REALES EN MEXICO:  
1970-1990**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

A C T U A R I O

P R E S E N T A :

**HORTENSIA CANO GRANADOS**

DIRECTORA DE TESIS:

Act. Aurora Valdes Michel

México, D. F.

1992

**FALLA DE ORIGEN**



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.

## I N D I C E

|   |    |
|---|----|
| INTRODUCCION . . . . .  | 1  |
| CAPITULO 1  |    |
| DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO . . . . .                                  | 4  |
| 1.1 ENCUESTAS SOBRE INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES .                            | 4  |
| 1.1.1 ENCUESTA SOBRE INGRESOS Y GASTOS<br>FAMILIARES DE 1968 . . . . .        | 5  |
| 1.1.2 ENCUESTA DE INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES<br>DE 1975 . . . . .           | 8  |
| 1.1.3 ENCUESTA NACIONAL DE INGRESOS Y GASTOS<br>DE LOS HOGARES 1977 . . . . . | 12 |
| 1.1.4 ENCUESTA NACIONAL DE INGRESOS Y GASTOS<br>DEL HOGAR 1984 . . . . .      | 15 |
| 1.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO . . . . .  | 21 |
| CAPITULO 2  |    |
| SALARIOS MINIMOS . . . . .  | 27 |
| 2.1 CONCEPTOS SOBRE SALARIOS . . . . .  | 27 |
| 2.2 ANTECEDENTES HISTORICOS . . . . .   | 32 |
| 2.3 LEGISLACION SOBRE SALARIOS MINIMOS . . . . .                              | 41 |
| 2.3.1 CONSTITUCION POLITICA MEXICANA . . . . .                                | 41 |
| 2.3.2 LEY FEDERAL DEL TRABAJO . . . . .                                       | 42 |
| 2.3.3 I.S.R. Y LEY DEL SEGURO SOCIAL . . . . .                                | 43 |

|                                   |   |    |
|-----------------------------------|---|----|
| 2.3.4.                            | OTRAS DECLARACIONES . . . . .                         | 44 |
| 2.4                               | COMISION NACIONAL DE SALARIOS MINIMOS . . . . .       | 46 |
| 2.5                               | SALARIOS MINIMOS GENERALES . . . . .                  | 49 |
| <b>CAPITULO 3</b>                 |   |    |
| INFLACION . . . . .               |   | 52 |
| 3.1                               | DEFINICION Y CLASIFICACION DE LA INFLACION . . . . .  | 52 |
| 3.2                               | TEORIAS ACERCA DE LA INFLACION . . . . .              | 56 |
| 3.2.1                             | INFLACION DE DEMANDA . . . . .                        | 56 |
| 3.2.2                             | INFLACION DE COSTES . . . . .                         | 56 |
| 3.2.3                             | INFLACION DE BENEFICIOS . . . . .                     | 57 |
| 3.2.4                             | INFLACION ESTRUCTURAL . . . . .                       | 58 |
| 3.2.5                             | TEORIA MONETARISTA . . . . .                          | 59 |
| 3.3                               | EFFECTOS DE LA INFLACION . . . . .                    | 60 |
| 3.4                               | MEDICION DEL NIVEL DE PRECIOS . . . . .               | 63 |
| 3.4.1                             | INDICES DE PRECIOS . . . . .                          | 63 |
| 3.4.2.                            | INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL<br>CONSUMIDOR . . . . . | 69 |
| 3.5                               | INFLACION EN MEXICO . . . . .                         | 75 |
| 3.6                               | PODER DE COMPRA DEL PESO . . . . .                    | 78 |
| <b>CAPITULO 4</b>                 |   |    |
| SALARIOS MINIMOS REALES . . . . . |   | 82 |
| 4.1                               | POBLACION QUE PERCIBE SALARIO MINIMO . . . . .        | 82 |
| 4.2                               | SALARIOS REALES . . . . .                             | 87 |
| 4.2.1                             | SALARIOS MINIMOS REALES . . . . .                     | 87 |
| 4.2.2                             | SALARIOS PROMEDIO REALES . . . . .                    | 91 |

|                                   |   |     |
|-----------------------------------|---|-----|
| 4.2.3                             | SALARIOS CON PODER ADQUISITIVO                      |     |
|                                   | CONSTANTE . . . . .                                 | 102 |
| 4.3                               | PODER ADQUISITIVO . . . . .                         | 105 |
| 4.3.1                             | CANASTA BASICA . . . . .                            | 105 |
| 4.4                               | PRODUCTIVIDAD . . . . .                             | 111 |
| 4.5                               | MEDIDAS PARA PROTEGER EL SALARIO . . . . .          | 114 |
| C O N C L U S I O N E S . . . . . |   | 117 |
| ANEXOS                            |   |     |
| ANEXO 1 . . . . .                 |   | 122 |
| 1)                                | CURVA DE LORENZ . . . . .                           | 122 |
| 2)                                | COEFICIENTE DE GINI . . . . .                       | 123 |
| A N E X O 2 . . . . .             |   | 126 |
|                                   | AREAS GEOGRAFICAS DE LOS SALARIOS MINIMOS . . . . . | 126 |
| ANEXO 3 . . . . .                 |   | 128 |
| 1)                                | VARIACION PORCENTUAL . . . . .                      | 128 |
| 2)                                | DEFLACCION . . . . .                                | 128 |
| 3)                                | TASA DE INFLACION . . . . .                         | 129 |
| BIBLIOGRAFIA . . . . .            |   | 130 |

## INTRODUCCION

Al estudiar el salario, tanto nominal como real, se está viendo al mismo tiempo, los procesos y relaciones que se dan en el seno de la sociedad y en el aparato productivo del país.

Por esta razón he escogido el tema de los salarios reales en México para desarrollarlo en el presente trabajo.

Considerando que el tema de los salarios es muy extenso, el presente se limita a estudiar los salarios mínimos generales reales y nominales promedio del país.

El período de estudio es de 1970 a 1990, dos décadas muy importantes, pues se inicia la década de los 70 con cierta estabilidad, después comienza una etapa de altibajos en la economía del país, que alcanza su punto más bajo en la década de los 80 y es en los últimos años de esta década que se inicia, aparentemente, un repunte de la economía mexicana.

Todos estos altibajos se ven reflejados en los salarios, por lo que son una buena fuente de estudio del comportamiento y situación de la economía mexicana.

El objetivo principal de este trabajo, es analizar el comportamiento de los salarios mínimos reales en el período de estudio, por lo que el año base de las comparaciones se establece al principio del período, o sea en 1970.

Con este año se harán todas las comparaciones, tanto del poder adquisitivo, nivel del salario real, etc.

Este trabajo se divide en 4 capítulos:

En el primer capítulo se analizan los resultados de las encuestas de ingresos y gastos de los hogares que se han hecho en México, a partir de 1968 , con el fin de conocer la distribución del ingreso en el país. Además se calcula el PIB por habitante desde 1960 a 1990.

En el segundo capítulo se presentan los antecedentes históricos de los salarios mínimos, su definición y su legislación.

En el tercer capítulo se define el concepto de inflación, se señalan algunas teorías sobre esta y se escoge el índice apropiado para deflactar los salarios mínimos nominales para obtener los salarios reales.

En el cuarto capítulo se obtienen los salarios reales y se analiza el poder de compra de estos con respecto a 1970.

Además con los datos de las encuestas de trabajo y salarios industriales y sólo como punto de comparación se calculan los salarios medios reales.

También se analiza el poder adquisitivo de los salarios mínimos.

Los anexos que se incluyen tratan sobre cuestiones metodológicas que se usan en este trabajo, como son: Deflación, Coeficiente de Gini, Curva de Lorenz y Tasa de inflación.

Además de un anexo con las áreas geográficas de los salarios mínimos.

## CAPITULO I

### DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO.

#### 1.1 ENCUESTAS SOBRE INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES.

Una forma de medir el progreso de un país en un período de tiempo, es el ingreso.

El ingreso es un concepto usado a menudo para comparar los niveles de desarrollo de un país, ya que permiten de algún modo, ver lo que la sociedad ha producido y lo que sus miembros han ganado.

Hay tres enfoques en el análisis del reparto del ingreso:

- a) Distribución funcional del ingreso, para la cual se registran y analizan las proporciones de ingresos que corresponden al trabajo y, grosso modo, a la propiedad de capital y recursos naturales.
- b) El reparto personal, mediante el cual se estudia la distribución del ingreso por personas o familias que integran los diferentes estratos sociales.
- c) La distribución del producto, o sea, el análisis de la apropiación final de los bienes y servicios por

estratos sociales de diferente poder adquisitivo.<sup>1</sup>

Para el propósito de este trabajo, nos enfocaremos al reparto personal.

Hay varias formas de obtener la información necesaria y una de ellas es recopilar los datos sobre ingresos, mediante una encuesta. Esta encuesta proporcionará una medida estadística de la repartición de la renta entre los hogares.

En nuestro país se han hecho varias encuestas de este tipo. Dado que el período que cubre este trabajo es de 1970 a 1990, se analizarán las encuestas realizadas dentro del período de estudio y la encuesta de 1968.

#### 1.1.1 ENCUESTA SOBRE INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES DE 1968.

La Encuesta sobre Ingresos y Gastos Familiares de 1968<sup>2</sup> reveló que del total de ingresos regulares captados en esta, únicamente el 22% lo perciben las familias agrícolas y el 78% restante las no agrícolas. También se observó que el ingreso regular promedio familiar mensual en el país, según los datos de la encuesta, fue de \$ 1,884.00.

Derivado de este estudio, se tiene el siguiente cuadro:

---

<sup>1</sup> Barros de Castro, Antonio. INTRODUCCION A LA ECONOMIA.1980

<sup>2</sup> Banco de México S.A. ENCUESTA SOBRE INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES. 1968.

**CUADRO 1 DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO 1968.**

| INGRESO     | NUM. DE FAMILIAS (MILES) | INGRESO MEDIO | INGRESO DEL GRUPO (MILES) | % DE FAMILIAS | % DE INGRESO |
|-------------|--------------------------|---------------|---------------------------|---------------|--------------|
| 0-300       | 438                      | 150           | 65700                     | 5.4           | 0.4          |
| 301-600     | 1275                     | 450           | 57350                     | 15.4          | 3.2          |
| 601-1000    | 1628                     | 800           | 1302400                   | 20.0          | 7.3          |
| 1001-3000   | 3325                     | 2000          | 6650000                   | 40.0          | 37.5         |
| 3001-6000   | 1061                     | 4500          | 4774500                   | 13.0          | 26.9         |
| 6001-10000  | 275                      | 8000          | 2200000                   | 3.4           | 12.4         |
| 10001 y más | 167                      | 13000         | 2171000                   | 2.0           | 12.3         |
| TOTAL       | 8151                     |               | 17737350                  |               |              |

FUENTE: BANCO DE MEXICO S.A.  
ENCUESTA SOBRE INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES, 1968.

De acuerdo al cuadro 1, se observa que en el estrato de \$1,001.00 a \$ 3,000.00, dentro del cual se encuentra el ingreso medio familiar mensual del país, sólo aparece el 40% de las familias encuestadas, mientras que sólo un 18.4% de las familias, se encuentran en niveles de ingreso superiores al medio nacional. Si se hace una acumulación creciente de las familias, por una parte y por la otra se acumulan los ingresos agregados de cada

clase con igual criterio, se obtiene mayor información.

CUADRO 2

| % DE FAMILIAS | % DE INGRESOS | % DE FAMILIAS (ACUMULADO) | % DE INGRESOS (ACUMULADOS) |
|---------------|---------------|---------------------------|----------------------------|
| 5.4           | 0.4           | 5.4                       | 0.4                        |
| 15.4          | 3.2           | 20.8                      | 3.6                        |
| 20.0          | 7.3           | 40.8                      | 10.9                       |
| 40.8          | 37.5          | 81.6                      | 48.4                       |
| 13.0          | 26.9          | 94.6                      | 75.3                       |
| 3.4           | 12.4          | 98.0                      | 87.7                       |
| 2.0           | 12.3          | 100.                      | 100.0                      |

FUENTE: CUADRO 1

De aquí podemos ver que el 5.4% de las familias con los menores ingresos, perciben el 0.4% del ingreso total.

La situación de la distribución del ingreso en 1968 se aprecia a través de la Curva de Lorenz<sup>3</sup>.

Esta gráfica nos permite apreciar que el 50% del ingreso lo recibe el 85% de las familias y el restante 15% reciben el 50% del ingreso.

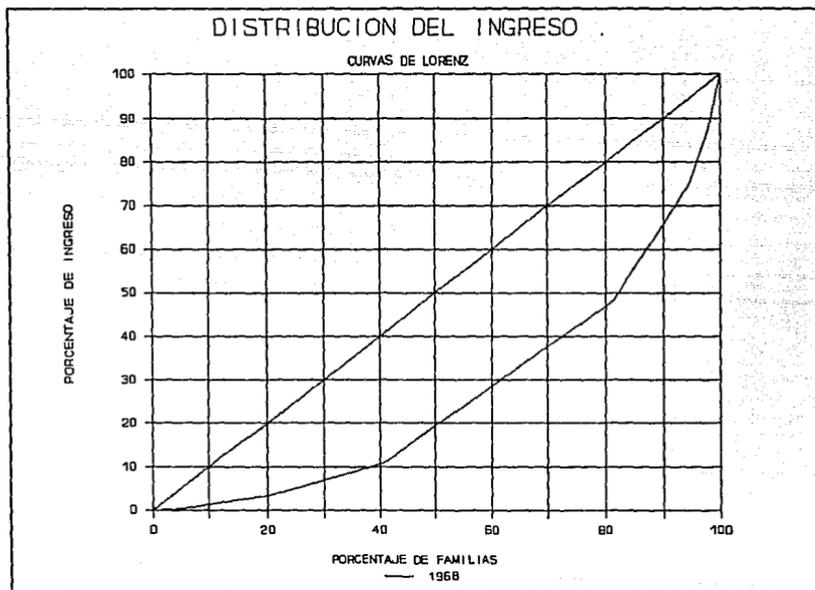
Esto significa que la distribución de la renta es desigual, ya que la mayor parte del ingreso se concentra en un bajo porcentaje de las familias.

En la gráfica se puede ver que el 90% de las familias recibe

---

<sup>3</sup> Ver anexo 1

menos del 70% de los ingresos y por lo tanto el 30% restante se concentra en apenas un 10% de las familias. Este 10% de las familias corresponde a los estratos con más alto nivel de ingresos.



### 1.1.2 ENCUESTA DE INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES DE 1975 .

A la Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares de 1975<sup>4</sup> corresponde la siguiente tabla:

<sup>4</sup> C.N.I.E.T. ENCUESTA DE INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES. 1975

CUADRO 3 DISTRIBUCION DEL INGRESO MENSUAL FAMILIAR EN MEXICO

1975.

| INGRESO     | NUM. DE FAMILIAS (MILES) | INGRESO MEDIO | INGRESO DEL GRUPO (MILES) | % DE FAMILIAS | ‡ DE INGRESOS |
|-------------|--------------------------|---------------|---------------------------|---------------|---------------|
| 0-500       | 1550                     | 250           | 387500                    | 15.2          | 1.2           |
| 501-950     | 1373                     | 725           | 995425                    | 13.5          | 3.1           |
| 951-1700    | 1808                     | 1325          | 2395600                   | 17.7          | 7.6           |
| 1701-2200   | 1063                     | 1950          | 2072850                   | 10.4          | 6.6           |
| 2201-3000   | 1250                     | 2600          | 3250000                   | 12.2          | 10.3          |
| 3001-5200   | 1561                     | 4100          | 6400100                   | 15.3          | 20.3          |
| 52001-7000  | 626                      | 6100          | 3818600                   | 6.1           | 12.1          |
| 7001-9200   | 346                      | 8100          | 2802600                   | 3.4           | 8.9           |
| 9201-12250  | 283                      | 10725         | 3035175                   | 2.8           | 9.6           |
| 12251 y más | 349                      | 18318         | 6392982                   | 3.4           | 20.3          |
| TOTAL       | 10209                    |               | 31550832                  |               |               |

FUENTE: C.N.I.E.T. ENCUESTA NACIONAL DE INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES 1975. Villalana Cabrera F. LA POLITICA DE LOS SALARIOS MINIMOS. 1981.

De aquí observamos que el estrato de \$ 12,251.00 y más tiene el 3.4% de las familias y es el que tiene el más alto porcentaje de captación del ingreso, y de acuerdo a los datos del cuadro 4, el 84.3% de las familias ganan menos de \$ 5,200.00 y sólo captan el 49.1% del ingreso total. También se nota que 15.2% de las familias con el salario más bajo (\$ 500.00 o menos), perciben

únicamente el 1.2% del ingreso total.

Estos porcentajes nos indican que las familias que reciben los más altos ingresos concentran la mayor parte del ingreso total. Haciendo una acumulación creciente con los datos del cuadro 3, obtenemos los siguientes cuadros que usaremos para construir la Curva de Lorenz correspondiente.

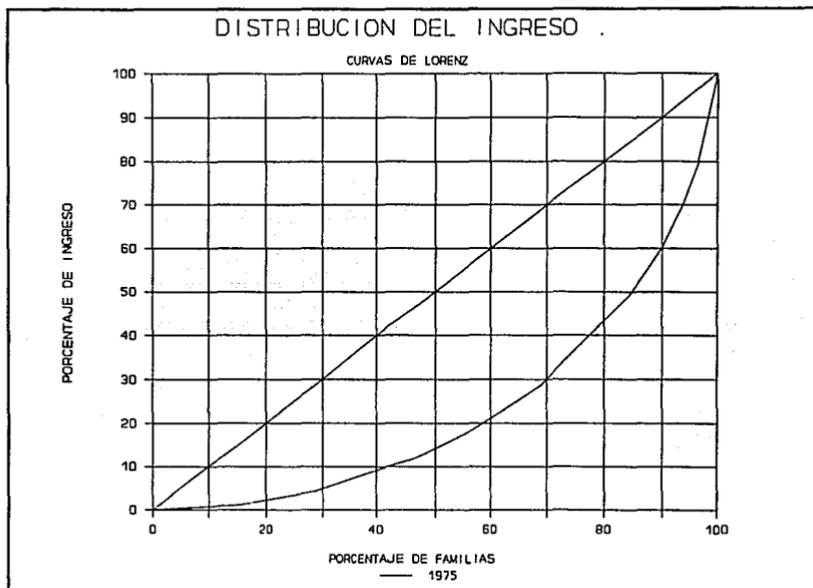
CUADRO 4

| % FAMILIAS | % INGRESOS | PORCENTAJE ACUMULADO |            |
|------------|------------|----------------------|------------|
|            |            | % FAMILIAS           | % INGRESOS |
| 15.2       | 1.2        | 15.2                 | 1.2        |
| 13.5       | 3.1        | 28.7                 | 4.3        |
| 17.7       | 7.6        | 46.4                 | 11.9       |
| 10.4       | 6.6        | 56.8                 | 18.5       |
| 12.2       | 10.3       | 69.0                 | 28.8       |
| 15.3       | 20.3       | 84.3                 | 49.1       |
| 6.1        | 12.1       | 90.4                 | 61.2       |
| 3.4        | 8.9        | 93.8                 | 70.1       |
| 2.8        | 9.6        | 96.6                 | 79.7       |
| 3.4        | 20.3       | 100.0                | 100.0      |

FUENTE: Cuadro 3

En la curva de Lorenz de 1975, apreciamos que el 50% de las familias de menores ingresos perciben aproximadamente el 14.0% del total del ingreso.

Esto implica que la distribución del ingreso aumentó su desigualdad con respecto a 1968.



El 90% de las familias perciben el 61% del ingreso total, lo cual significa una disminución con respecto a los datos de 1968. Obviamente, aumentó el porcentaje del ingreso total que se concentra en el 10% restante de las familias con más alto nivel de ingresos, pues del 30% que tenían en 1968, pasó a casi el 40% del ingreso total.

## 1.1.3 ENCUESTA NACIONAL DE INGRESOS Y GASTOS DE LOS HOGARES 1977.

De los resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y gastos de los Hogares 1977<sup>5</sup>, obtenemos los siguientes datos:

**CUADRO 5 DISTRIBUCION DEL INGRESO SEMESTRAL DE LOS HOGARES EN MÉXICO. 1977**

| INGRESO      | NUM. DE HOGARES (MILES) | INGRESO MEDIO | INGRESO DEL GRUPO (MILES) | % DE HOGARES | % DE INGRESO |
|--------------|-------------------------|---------------|---------------------------|--------------|--------------|
| 0-4200       | 1162                    | 2100          | 2440200                   | 10.6         | 0.8          |
| 4201-8100    | 1444                    | 6150          | 8880600                   | 13.0         | 2.9          |
| 8101-14400   | 1996                    | 11250         | 22455000                  | 18.0         | 7.3          |
| 14401-25800  | 2534                    | 20100         | 50933400                  | 23.0         | 16.5         |
| 25801-34350  | 1151                    | 30075         | 34616325                  | 10.0         | 11.2         |
| 34351-45000  | 972                     | 39675         | 38564100                  | 8.9          | 12.4         |
| 45001-60900  | 778                     | 52950         | 41195100                  | 7.0          | 13.3         |
| 60901-80400  | 469                     | 70650         | 33134850                  | 4.0          | 10.7         |
| 80401-108000 | 320                     | 94200         | 30144000                  | 2.9          | 9.8          |
| 108001 y más | 290                     | 160000        | 46400000                  | 2.6          | 15.1         |

FUENTE: S.P.P. ENCUESTA NACIONAL SOBRE INGRESOS Y GASTOS DE LOS HOGARES 1977.  
Villalana Cabrera. Op. Cit.

Del cuadro anterior observamos el siguiente comportamiento en la

<sup>5</sup> S.P.P. ENCUESTA NACIONAL DE INGRESOS Y GASTOS DE LOS HOGARES. 1977.

distribución del ingreso en México:

El 10.6% de los hogares encuestados perciben el salario más bajo y sólo captan el 0.8% del ingreso total.

Observando la mitad de la tabla, vemos que el 83.5% de los hogares ganan menos de \$ 45,001.00 y captan sólo el 51.1% del ingreso total. En tanto que el 2.6% de los que perciben los más altos ingresos, captan el 15.1% del ingreso total.

Los porcentajes acumulados de la siguiente tabla, proporcionan más información en la curva de Lorenz.

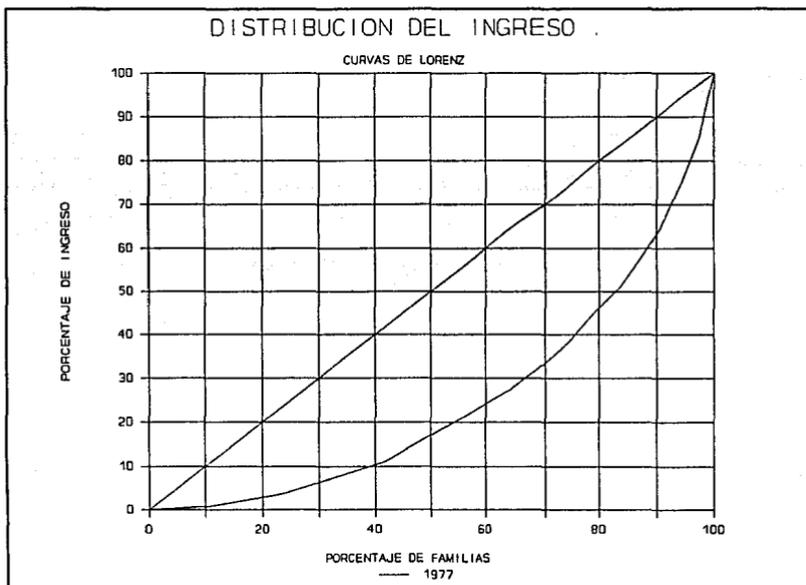
CUADRO 6

| % DE FAMILIAS | % DE INGRESOS | PORCENTAJE ACUMULADO |               |
|---------------|---------------|----------------------|---------------|
|               |               | % DE FAMILIAS        | % DE INGRESOS |
| 10.6          | 0.8           | 10.6                 | 0.8           |
| 13.0          | 2.9           | 23.6                 | 3.7           |
| 18.0          | 7.3           | 41.6                 | 11.0          |
| 23.0          | 16.5          | 64.6                 | 27.5          |
| 10.0          | 11.2          | 74.6                 | 38.7          |
| 8.9           | 12.4          | 83.5                 | 51.1          |
| 7.0           | 13.3          | 90.5                 | 64.4          |
| 4.0           | 10.7          | 94.5                 | 75.1          |
| 2.9           | 9.8           | 97.4                 | 84.9          |
| 2.6           | 15.1          | 100.0                | 100.0         |

FUENTE: CUADRO 5

De la gráfica se observa que el 50% de los hogares con menores ingresos, reciben el 18% aproximadamente del ingreso total nacional.

Además, el 90% de los hogares reciben aproximadamente el 64% de los ingresos totales y el 10% de los hogares restantes que corresponden a los estratos con mayor nivel de ingresos, reciben, aproximadamente el 36% del ingreso total.



Estos porcentajes indican una mejoría en la distribución del ingreso respecto a 1975, pero aún no alcanza el nivel de 1968.

#### 1.1.4 ENCUESTA NACIONAL DE INGRESOS Y GASTOS DEL HOGAR 1984.

La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 1984<sup>6</sup> presenta la información de los ingresos por hogar, en múltiplos de los salarios mínimos generales.

#### CUADRO 7 DISTRIBUCION DEL INGRESO POR HOGARES, EN MULTIPLOS DEL SALARIO MINIMO GENERAL. 1984

| INGRESO   | NUM. DE HOGARES | INGRESO MEDIO | INGRESO DEL GRUPO | % DE HOGARES | % DE INGRESO |
|-----------|-----------------|---------------|-------------------|--------------|--------------|
| 0-.50     | 364433          | 0.25          | 91108.25          | 2.42         | 0.21         |
| .51-1     | 2163597         | 0.75          | 1622697.75        | 14.39        | 3.69         |
| 1.01-1.50 | 2051251         | 1.25          | 2564063.75        | 13.64        | 5.83         |
| 1.51-2    | 2140968         | 1.75          | 3746694.00        | 14.24        | 8.52         |
| 2.01-3    | 3140493         | 2.50          | 7851232.50        | 20.89        | 17.85        |
| 3.01-4    | 1866570         | 3.50          | 6532995.00        | 12.41        | 14.85        |
| 4.01-5    | 1146917         | 4.50          | 5161126.50        | 7.63         | 11.73        |
| 5.01-6    | 675994          | 5.50          | 3717967.00        | 4.50         | 8.45         |
| 6.01-7    | 449803          | 6.50          | 2923719.50        | 3.00         | 6.65         |
| 7.01-8    | 230546          | 7.50          | 1729097.00        | 1.53         | 3.93         |
| 8.01 y +  | 804414          | 10.00         | 8044140.00        | 5.35         | 18.29        |
| TOTAL     | 15034986        |               | 43984841.25       |              |              |

FUENTE: I.N.E.G.I. ENCUESTA NACIONAL DE INGRESOS Y GASTOS DE LOS HOGARES 1984.

Revisando la información, vemos que el 2.42% de los hogares

<sup>6</sup> I.N.E.G.I. ENCUESTA NACIONAL DE INGRESOS Y GASTOS DE LOS HOGARES. 1984.

encuestados, perciben menos de la mitad del salario mínimo general y que estos hogares reciben el 0.21% del ingreso total. También se observa que el 5.35% de los hogares, recibe más de 8 veces el salario mínimo general, esto corresponde al 18.29% del ingreso total.

Además el estrato de ingresos que más hogares agrupa es el de 2.01 a 3 salarios mínimos. El porcentaje de hogares que se ubican en este estrato es de 20.89% y les corresponde el 17.85% de total de los ingresos.

CUADRO 8

| % DE HOGARES | % DE INGRESOS | PORCENTAJE ACUMULADO |               |
|--------------|---------------|----------------------|---------------|
|              |               | % DE HOGARES         | % DE INGRESOS |
| 2.42         | 0.21          | 2.42                 | 0.21          |
| 14.39        | 3.69          | 16.81                | 3.90          |
| 13.64        | 5.83          | 30.45                | 9.73          |
| 14.24        | 8.52          | 44.69                | 18.25         |
| 20.89        | 17.85         | 65.58                | 36.10         |
| 12.41        | 14.85         | 77.99                | 50.95         |
| 7.63         | 11.73         | 85.62                | 62.68         |
| 4.50         | 8.45          | 90.12                | 71.13         |
| 3.00         | 6.65          | 93.12                | 77.78         |
| 1.53         | 3.93          | 94.65                | 81.71         |
| 5.35         | 18.29         | 100.0                | 100.0         |

FUENTE: Cuadro 7

De acuerdo al cuadro anterior, el 65.58% de los hogares percibe el 36.1% del ingreso total, estos hogares obtienen un ingreso menor de tres salarios mínimos generales.

Además el 16.81% de los hogares obtiene a lo más un ingreso igual al salario mínimo, estos hogares perciben tan solo el 3.9% del ingreso total.

El conjunto de los hogares que ganan a lo más dos veces el salario mínimo es el 44.69% del total y estos obtienen el 18.25% del ingreso total.

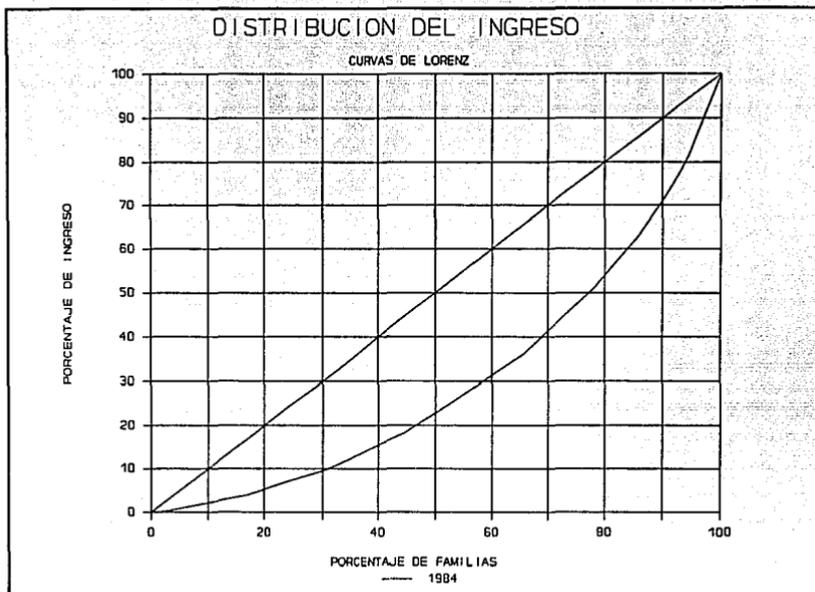
También se observa que un 90.12% de los hogares obtiene el 71.13% del ingreso total. Estos hogares perciben a lo más seis veces el salario mínimo.

El 90% de los hogares recibe el 71% del ingreso total y el 10% de los hogares restantes y que pertenecen a los estratos con más altos ingresos, reciben el 29% del ingreso.

Esto representa una mejoría en la distribución del ingreso con respecto a 1968, 1975 y 1977.

De la gráfica siguiente, podemos concluir que el 50% de los hogares, percibe solamente el 22.79% del ingreso total.

El 10% de los hogares con más bajos ingresos, percibe el 2.15% del ingreso total.

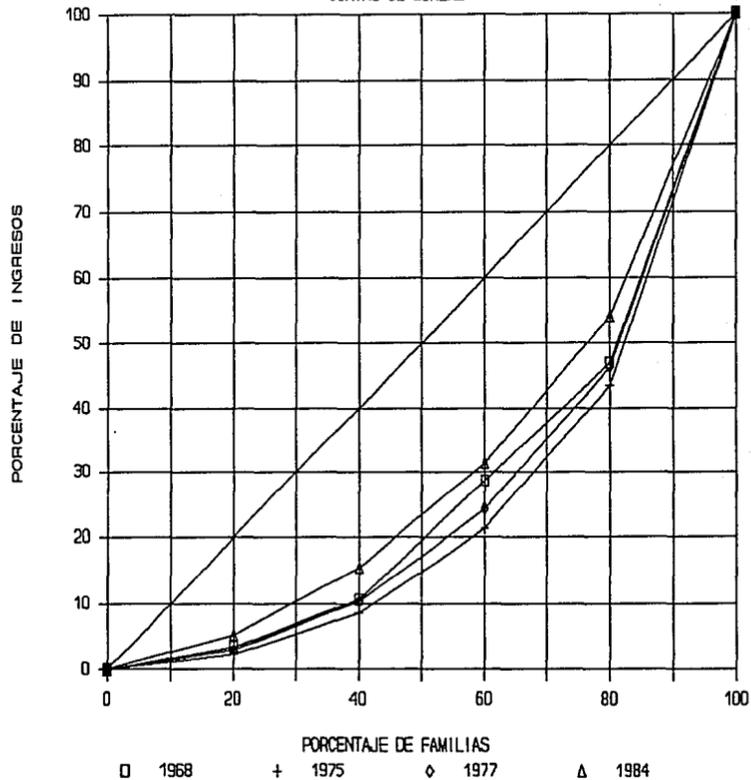


Si juntamos las gráficas de 1968, 1975, 1977 y 1984, podremos comparar la distribución del ingreso correspondiente a estos años.

El análisis de la gráfica, nos revela que se acrecentó la desigualdad en la distribución del ingreso entre 1968 y 1975, sin embargo en 1977 mejoró la distribución con respecto a la de 1975, pero no alcanzó el nivel de 1968. La encuesta de 1984 muestra una mejor distribución del ingreso o por los menos mejor que la de 1968.

# DISTRIBUCION DEL INGRESO

CURVAS DE LORENZ



El coeficiente de Gini para 1968 es de 0.46891, para 1975 fue de 0.538601, para 1977 fue de 0.501046 y para 1984 fue de 0.400829. El coeficiente de Gini nos confirma lo que concluimos al analizar las curvas de Lorenz, ya que el coeficiente de 1968 es menor que el de 1975 y 1977, pero es mayor que el de 1984; además el coeficiente de 1975 es el más alto de los cuatro.

Los resultados obtenidos de las encuestas de ingresos y gastos nos dan una idea acerca del comportamiento de la distribución del ingreso en México. sin embargo uno de los problemas de estas encuestas es la subdeclaración de los ingresos, ya que muchas veces las personas tienden a declarar un ingreso distinto al que realmente perciben, puesto que los grupos de ingresos bajos tienden a subestimar ligeramente sus ingresos, mientras que los grupos de ingresos altos los subestiman en alto grado.

Otra desventaja es que la repartición de la renta por hogares, revela a menudo que los hogares con mayor número de miembros (ya sea que aporten ingresos o no), tienen ingresos elevados en términos absolutos, o sea que según las encuestas, cuentan con más ingresos totales, sin embargo esto no implica que estos hogares sean más prósperos, ya que que puede darse el caso de que tengan más gastos.

## 1.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO

Otra fuente de información a utilizar es el PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) por habitante.

El PIB es el valor total del mercado de todos los bienes y servicios finales producidos por una economía durante un año determinado. EL PIB expresa el comportamiento económico del gobierno, de las empresas públicas, privadas y de los individuos que realizan actividades productivas.

El PIB se obtiene de la siguiente forma:

$$\text{PIB} = \text{VBP} - \text{CI}$$

donde

VBP = Valor bruto de la producción.

CI = Consumo intermedio.

Al restar el valor del consumo intermedio, se evitan duplicaciones, ya que se elimina la posibilidad de sumar el valor de los bienes de consumo intermedio de los productores.

El PIB puede ser expresado en pesos corrientes o en pesos constantes. El primero refleja los precios actuales existentes cada año y el segundo refleja los precios actuales de un año anterior, o el promedio de los precios actuales de un año anterior. Sin embargo, al hacer cálculos con pesos corrientes, no podemos apreciar la evolución de los fenómenos económicos a través del tiempo, ya que en economías con una inflación elevada, podemos observar crecimientos muy marcados en las principales variables económicas y esto puede deberse únicamente al alza de los precios.

En el siguiente cuadro se presenta los datos del PIB.

**CUADRO 9 PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL Y POR HABITANTE  
(1960-1990) (PESOS CORRIENTES)**

| <b>AÑO</b> | <b>PIB TOTAL<br/>(MILLONES DE<br/>PESOS)</b> | <b>POBLACION<br/>(MILES)</b> | <b>PIB POR<br/>HABITANTE<br/>(PESOS)</b> |
|------------|--|------------------------------|--|
| 1960       | 159703                                       | 34990                        | 4564                                     |
| 1961       | 173236                                       | 36188                        | 4787                                     |
| 1962       | 186781                                       | 37427                        | 4990                                     |
| 1963       | 207952                                       | 38708                        | 5372                                     |
| 1964       | 245501                                       | 40033                        | 6132                                     |
| 1965       | 267420                                       | 41404                        | 6940                                     |
| 1966       | 297196                                       | 42821                        | 7339                                     |
| 1967       | 325025                                       | 44287                        | 7856                                     |
| 1968       | 359858                                       | 45803                        | 8397                                     |
| 1969       | 397796                                       | 47371                        | 9212                                     |
| 1970       | 444271                                       | 48225                        | 9265                                     |
| 1971       | 490011                                       | 52884                        | 10331                                    |
| 1972       | 564727                                       | 54661                        | 12233                                    |
| 1973       | 690891                                       | 56481                        | 15427                                    |
| 1974       | 899707                                       | 58320                        | 18287                                    |
| 1975       | 1100050                                      | 60153                        | 22119                                    |
| 1976       | 1370968                                      | 61979                        | 28979                                    |
| 1977       | 1849263                                      | 63813                        | 35599                                    |
| 1978       | 2337398                                      | 65658                        | 45432                                    |
| 1979       | 3067526                                      | 67517                        | 61627                                    |
| 1980       | 4470117                                      | 69655                        | 64175                                    |
| 1981       | 6127632                                      | 71305                        | 85935                                    |
| 1982       | 9797791                                      | 72968                        | 134275                                   |
| 1983       | 17878720                                     | 74633                        | 239555                                   |
| 1984       | 29471575                                     | 76293                        | 386294                                   |
| 1985       | 47391702                                     | 77938                        | 608069                                   |
| 1986       | 79535605                                     | 79563                        | 999655                                   |
| 1987       | 193612286                                    | 81163                        | 2385474                                  |
| 1988       | 392791754                                    | 82734                        | 4747646                                  |
| 1989       | 599322905 (2)                                | 84275 (1)                    | 7111515                                  |
| 1990       | 831662984 (2)                                | 85784 (1)                    | 9694850                                  |

FUENTE: (1960-1979) INEGI. ESTADISTICAS HISTORICAS DE MEXICO.  
1990. INEGI, CONAPO, CELADE. PROYECCIONES DE LA POBLACION DE MEXICO.

(1980-1988) INEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO. CUENTAS CONSOLIDADAS DE LA NACION 1990.

(1) (1989-1990) INEGI. CUADERNO DE INFORMACION OPORTUNA  
(2) Estimación nuestra basada en datos de INEGI.

Al usar pesos constantes, compensamos en cierta forma los efectos de la inflación mediante un proceso llamado: deflacción

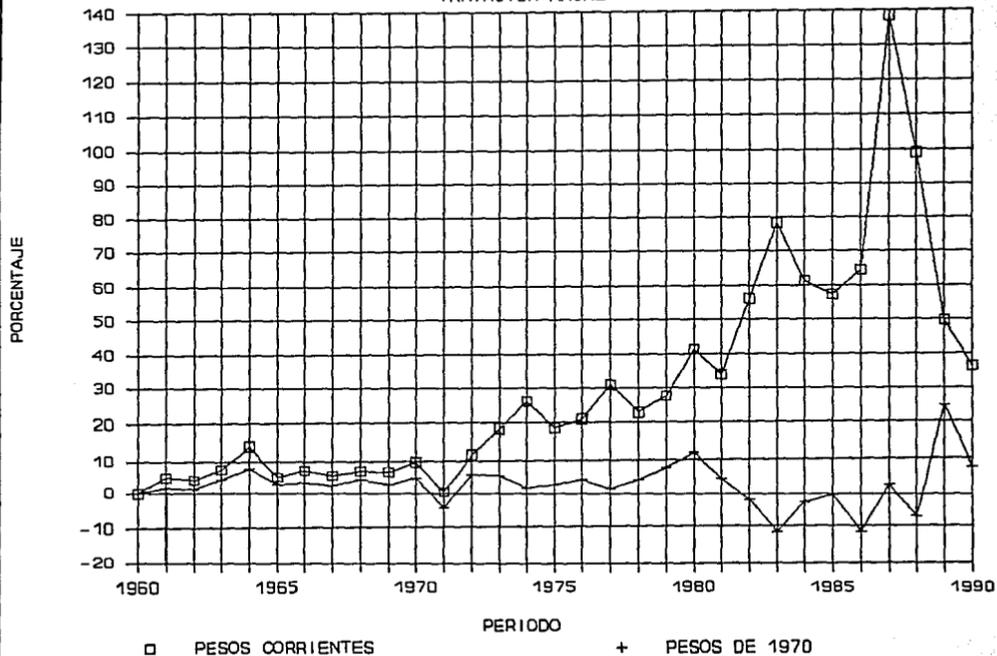
**CUADRO 10 PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL Y POR HABITANTE.  
(1960-1990) (PESOS DE 1970)**

| AÑO  | PIB TOTAL<br>(MILLONES<br>DE PESOS<br>DE 1970) | POBLACION<br>(MILES) | PIB X HAB.<br>(MILLONES<br>DE PESOS<br>DE 1970) | VARIACION<br>PORCENTUAL<br>(RESPECTO<br>AL AÑO<br>ANTERIOR) |
|------|--|----------------------|---|---|
| 1960 | 225448   | 34990                | 6443  | -   |
| 1961 | 236562   | 36188                | 6537  | 1.46  |
| 1962 | 247615   | 37427                | 6615  | 1.19  |
| 1963 | 267396   | 38708                | 6907  | 4.41  |
| 1964 | 298662   | 40033                | 7460  | 8.01  |
| 1965 | 318030   | 41404                | 7680  | 2.95  |
| 1966 | 340074   | 42821                | 7941  | 3.40  |
| 1967 | 361397   | 44287                | 8160  | 2.76  |
| 1968 | 390799   | 45803                | 8532  | 4.56  |
| 1969 | 415512   | 47371                | 8771  | 2.80  |
| 1970 | 444271   | 48225                | 9212  | 5.03  |
| 1971 | 465524   | 52884                | 8802  | -4.45   |
| 1972 | 510972   | 54661                | 9348  | 6.20  |
| 1973 | 557935   | 56481                | 9878  | 5.67  |
| 1974 | 587084   | 58320                | 10066   | 1.90  |
| 1975 | 623364   | 60153                | 10363   | 2.95  |
| 1976 | 670957   | 61979                | 10825   | 4.46  |
| 1977 | 701914   | 63813                | 10999   | 1.61  |
| 1978 | 754998   | 65658                | 11499   | 4.55  |
| 1979 | 838259   | 67517                | 12415   | 7.97  |
| 1980 | 967097   | 69655                | 13884   | 11.83   |
| 1981 | 1035703  | 71305                | 14525   | 4.62  |
| 1982 | 1042396  | 72968                | 14285   | -1.65   |
| 1983 | 942215   | 74633                | 12625   | -11.62  |
| 1984 | 938699   | 76293                | 12304   | -2.54   |
| 1985 | 956900   | 77938                | 12278   | -0.21   |
| 1986 | 862313   | 79563                | 10838   | -11.72  |
| 1987 | 905464   | 81163                | 11156   | 2.93  |
| 1988 | 857752   | 82734                | 10367   | -7.07   |
| 1989 | 1090562  | 84275                | 12940   | 24.82   |
| 1990 | 1132844  | 85784                | 13206   | 2.06  |

FUENTE: CUADRO 9

# P. I. B. POR HABITANTE 1960-1990.

VARIACION ANUAL



El cuadro 10 muestra un incremento en el PIB por habitante de 1960 a 1981. Sin embargo en 1982 se presenta un descenso del 1.65% respecto a 1981. En 1983 el descenso es de 11.62% respecto al año anterior. El PIB por habitante muestra una baja del 11.72% respecto al año anterior en 1986, este descenso junto con el de 1983 son los más altos en todo el período.

De 1982 a 1990 se presentan altibajos en el PIB por habitante, producto de la crisis económica que sufre el país.

En 1989 se da, según cifras oficiales, el mayor crecimiento en el PIB por habitante de un año a otro. Esta variación del 24.82% contrasta con el descenso del 11.72% de 1986. En 1986 el PIB por habitante (en pesos de 1970) fue de \$10,838.00 y en 1989 de \$12,940.00.

El PIB por habitante más alto se dio en 1981 y fue de \$14,525.00 registrando un crecimiento de 4.62% respecto a 1980.

En 1982 es cuando se empiezan a notar las consecuencias de la crisis económica y en 1986 no terminaba aún esta situación, esto se nota en el descenso del PIB, además en la baja de inversión y el consumo global. Esta recesión agravó el problema de la distribución de la renta, debido a que combinó una elevada inflación con el estancamiento del ingreso y del empleo, el deterioro del salario real (como veremos más adelante) y la desigual retribución al trabajo en relación al capital.

El auge del sector financiero contribuyó a agudizar la concentración del ingreso al favorecer a los rentistas en relación a los asalariados y a los pequeños y medianos

empresarios.

Si bien, el crecimiento del PIB entre 1960 y 1981 fue sostenido y considerable, la distribución del ingreso se dio en forma desigual. Además las políticas de ajuste aplicadas de 1983 a 1988, mediante programas implantados por el gobierno como el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE); luego el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC) y el Pacto de Solidaridad Económica, no han resuelto los problemas de la crisis y sí han afectado significativamente la distribución del ingreso.

La política del gobierno en materia de inversión, gasto público, subsidios, precios, salarios, etc. han afectado la actividad económica, el empleo, la inversión y el consumo y por lo tanto, han afectado la distribución de los gastos y ganancias del reajuste entre las diferentes clases sociales, ya que los grupos de mayor ingreso disfrutaban de una participación cada vez más alta a costa de un lento mejoramiento de los grupos de menores ingresos.<sup>7</sup>

Entre los grupos de menores ingresos, están los que perciben como remuneración a su trabajo, el salario mínimo general.

Este grupo ha visto como su poder adquisitivo se ha deteriorado cada vez más, ya que ha sido uno de los más afectados con la crisis económica.

---

<sup>7</sup> Martínez Hernández, Ifigenia. ALGUNOS EFECTOS DE LA CRISIS EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN México. 1989.

## CAPITULO II

### SALARIOS MINIMOS

#### 2.1 CONCEPTOS SOBRE SALARIOS

El salario ha sido definido de distintas formas, lo mismo que la manera en que se determina ha sido interpretada distinto por Marx, Keynes y otros teóricos.

Para Adam Smith y David Ricardo, el trabajo significó una mercancía cuyo precio de venta en el mercado, es el salario. Adam Smith considera que el salario se determina en base a un convenio que se realiza entre dos partes, cuyos intereses son diferente; el obrero busca aumentar su salario y el empresario que busca reducirlo. Smith señala la existencia de dos tipos de salario: el salario de subsistencia y el salario de mercado. Además considera que el salario no puede bajar de cierto límite.

Según Smith, el límite es determinado por el mínimo de subsistencia del trabajador y su familia.

Por su parte, el salario de mercado es aquel que se mantiene por arribá del salario de subsistencia y se determina como resultado de la oferta y la demanda.<sup>8</sup>

David Ricardo señala que "el precio natural de la mano de obra

---

<sup>8</sup> Smith Adam. LA RIQUEZA DE LAS NACIONES. 1976

es el precio necesario que permite a los trabajadores, uno con otro subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución".

Para David Ricardo, la determinación del salario, está en función del precio de los alimentos, de los productos necesarios y de las comodidades para el sostén del trabajador y de su familia. Esto implicaría que un aumento en los precios de los medios de subsistencia del trabajador, provocaría un aumento del salario, mientras que una disminución de aquellos, harán bajar el precio de la mano de obra.

Además considera que el precio de la mano de obra en el mercado, es determinado por la ley de la oferta y la demanda; si hay escasez de la mano de obra, es costosa, y si abunda, entonces es barata.

Marx consideraba que el salario es parte de la mercancía ya existente, con lo que el capitalismo compra una determinada cantidad de fuerza de trabajo productivo. El valor de la fuerza de trabajo está representada por el volumen de las necesidades naturales, alimento, vestido, vivienda, etc. que varían de acuerdo a las condiciones climáticas e históricas de un país.

Según Marx, el salario "se halla determinado por las mismas leyes que determinan el precio de cualquier mercancía".

Según esto, si en algún momento la demanda de la fuerza de trabajo, excede a la oferta, el ejército industrial de reserva constituido por los obreros desocupados presionará a la

población obrera activa, obligando a los salarios a mantenerse en un cierto nivel, esto es al nivel del valor de la fuerza de trabajo.<sup>9</sup>

Dicho de otra forma, el salario percibido por el obrero viene a ser la expresión monetaria de la fuerza de trabajo.

Keynes considera que el salario es igual al producto marginal de trabajo.

Keynes indica que "si una industria está operando con rendimiento decreciente (costo marginal creciente), las tasas de salarios reales deben crecer a medida que la ocupación aumente, o sea que la unidad de salarios es la cantidad de dinero recibida por un obrero de pericia ordinaria por una hora de trabajo".

Maurice Dobb señala que el salario es "la cantidad que se paga al trabajador por hora, jornada normal o bien por desempeñar cierto trabajo".

Dobb distingue el salario nominal del salario real. El salario nominal es la cantidad de dinero que recibe el trabajador, independientemente del poder de compra que posea. El salario real representa la cantidad de bienes que puede adquirir para su subsistencia con el dinero que percibe.<sup>10</sup>

Según la Ley Federal del Trabajo de México, el salario es "la retribución que debe pagar el patrón por su trabajo. Puede fijarse por unidad de obra, por comisión, a precio alzado o de

---

<sup>9</sup> Marx, Carlos. TRABAJO ASALARIADO Y CAPITAL.

<sup>10</sup> Dobb, Maurice. SALARIOS. 1973

cualquier otra manera.

Quando el salario se fije por unidad de obra, además de especificarse la naturaleza de esta, se hará constar la cantidad y calidad del material, el estado de la herramienta y útiles que el patrón, en su caso, proporcione para ejecutar la obra y el tiempo por el que los pondrá a disposición del trabajador, sin que pueda exigir cantidad alguna por concepto del desgaste natural que sufra la herramienta como consecuencia del trabajo. El salario se integra con los pagos hechos en efectivo por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie o cualquier otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo.

El salario debe ser remunerador y nunca menor al fijado como mínimo de acuerdo con las disposiciones de esta Ley. Para fijar el importe del salario se tomarán en consideración la cantidad y calidad del trabajo.

En el salario por unidad de obra, la retribución que se pague será tal, que para un trabajo normal, en una jornada de ocho horas, dé por resultado el monto del salario mínimo, por lo menos.

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

11

Otros investigadores consideran que el "salario es una medida indirecta de la transferencia de valor de una clase a otra. De

---

<sup>11</sup> LEY FEDERAL DEL TRABAJO. Artículos 82 al 86.

esta manera, el salario representa un eslabón entre el proceso productivo como ente aislado y el proceso general de desarrollo económico."<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Bortz, Jeff. EL SALARIO OBRERO EN EL D.F.

## 2.2 ANTECEDENTES HISTORICOS

En México, durante la época prehispánica, la mayoría de los trabajadores obtenían el sustento mediante el cultivo de la tierra, pero algunos trabajadores y maestros de oficios tales como alfareros, plateros, lapideros, canteros y otros esperaban que los alquilaran por un jornal.

Después de la conquista de nuestro territorio por los españoles, estos iniciaron la explotación de los recursos naturales, principalmente en la minería.

El afán de enriquecimiento, provocó una fuerte explotación de la mano de obra indígena, lo cual ocasionó protestas de algunos religiosos.

Por esta razón, la corona española emitió una serie de ordenanzas con el objeto de atenuar la situación.

En 1954, apareció en la Cédula de Valladolid un párrafo que decía "que el pago que se le diera a los trabajadores debería alcanzar para mantenerse cómodamente y para ahorrar para otras necesidades".<sup>13</sup>

En las Leyes de Indios se menciona que el pago de los indígenas sea de un jornal justo, siendo determinado el salario en base a una estimación realizada por los virreyes y demás gobernantes

---

<sup>13</sup> Villalana, Fernando. Op. Cit.

con el auxilio de gentes de mayor experiencia.<sup>14</sup>

En el año de 1552, el Lic. Tomás López al llegar a México, proclamó que los indios eran libres y sólo se les podría contratar por su voluntad y con pago de una remuneración justa. En 1591, el Virrey Luis de Velasco, dictó normas sobre salarios en la minería, edificación, cordelería y otras actividades económicas de la época; con una disposición emitida el 21 de marzo de ese año, en la que se ordena "pagar a los peones a razón de 6 reales a cada uno por una semana de 6 días de trabajo y al albañil, doblado como es de costumbre."

En este período fueron emitidas ordenanzas para reglamentar el trabajo de los indios, sin embargo y a pesar de las quejas de algunos misioneros, las autoridades cedían una y otra vez a las presiones de interesados de la Nueva España que se negaban a cumplir las recomendaciones de la corona española.

Como ejemplo de esto, en 1722, el obispo Dr. Juan Gómez de Posada recibió de Felipe V, facultades para lograr el cumplimiento de las normas emitidas con el fin de proteger a los indios.

El obispo, basado en el comunicado del rey, ordenó la abolición del trabajo obligatorio de los indios.

Sin embargo surgieron dificultades entre el obispo y las autoridades civiles yucatecas, por lo que en 1731, se expidió una Cédula Real que autorizaba nuevamente el trabajo obligatorio y

---

<sup>14</sup> Sánchez Valdez Juan. SALARIOS MINIMOS Y NIVEL DE VIDA EN EL ESTADO DE COAHUILA. UNAM 1965 TESIS. Citado por Villalana Fernando, Op. Cit.

los repartimientos, a la vez que señalaba que "... se habría de cuidar ...que se les pagase una retribución competente en mano propia o de persona de su familia ... a los indios semaneros de servicio doméstico en las casas de los españoles se les habría de pagar 4 reales semanales a los hombres y 3 reales a las mujeres, además de los alimentos ...".<sup>15</sup>

Sin embargo los españoles no cumplieron las normas dictadas y aplicaron las tradiciones jurídicas medievales que conocían y la mayor parte de las ordenanzas establecieron salarios máximos, esto ocurrió en el caso de sederos, bordadores, maestros de escuela, silleros y otros.

Al consumarse la independencia, se trató de romper con todo lo que tuviera que ver con la dominación española.

En 1822, Poinsett calculó los salarios del centro del país entre 25 centavos y 50 centavos al día.

Humbolt en su Ensayo Político, menciona que en México se calcula el jornal a razón de 2 reales y medio en las calientes; a su vez señala que al deducir los impuestos, el indio tenía un ingreso efectivo de 50 pesos anuales.

El 12 de octubre de 1824, el Congreso emitió un decreto que prohibió los servicios personales gratuitos y la exigencia de prestación de trabajo que no fuera voluntario, su precio libre y previamente contratado.

Hubo otros decretos en 1832, 1843 y 1847 que continuaron con un

---

<sup>15</sup> Molina Enríquez, Alvaro. LEGISLACION COMPARADA Y TEORIA DE LOS SALARIOS MINIMOS LEGALES. 1969.

carácter proteccionista hacia los patrones.

En 1833, el promedio de salarios para el peón del campo en el país fue de 66 centavos diarios para los adultos. En 1823 existían en México 44,800 mineros y 2,800 textiles en las siete fábricas del país; la jornada de trabajo en las minas era de 24 a 60 horas consecutivas en tanto que el salario era de real y medio por 24 horas de trabajo ( 18 centavos). En las fábricas textiles, el salario de un obrero era de 2 reales y medio por 18 horas de trabajo, para la mujer obrera y los niños, un real semanario.

En 1854, las factorías habían aumentado a 50, ocupaban a 12,000 obreros que recibían un jornal cuyo promedio era de 3 reales diarios, (37 centavos). Esto implica un aumento de 6 centavos en 31 años.<sup>16</sup>

Situaciones como la anterior hicieron que en 1848, en el Congreso del Estado de México, se presentara un proyecto de ley para establecer el salario mínimo de 23 reales diarios a todo jornalero mayor de 18 años.

Con el movimiento revolucionario de 1910, se hizo patente la necesidad de reformas sociales en aspectos básicos de la vida económica y política del país. Esta necesidad había salido a la luz pública debido a los incidentes ocurridos en Río Blanco y Cananea, los cuales hicieron fracasar las tentativas de algunos grupos, de limitarse a hacer cambios puramente políticos.

---

<sup>16</sup> Díaz Ramírez, Manuel. APUNTES HISTORICOS DEL MOVIMIENTO OBRERO Y CAMPESINO DE MEXICO. Citado por Molina Enríquez. Op. Cit.

En el Programa y Manifiesto del Partido Liberal Mexicano, dado a conocer en San Luis Missouri el 1 de julio de 1906, se pedía entre otras cosas, una legislación sobre trabajo, solicitando una jornada de 8 horas y un salario mínimo de \$1.00 para casi todo el país.

Los cambios propiciados por la Revolución Mexicana en 1910 se reflejaron en varias medidas dadas a conocer en los siguientes años.

El General Eulalio Gutiérrez, gobernador del estado de San Luis Potosí dio a conocer un decreto el 15 de septiembre de 1914; al referirse al salario mínimo lo fija en 75 centavos para la generalidad de los trabajadores y una jornada de 9 horas diarias.

En el estado de Jalisco, Manuel Aguirre Berlanga, dio a conocer una Ley en la que se dieron algunas normas para reglamentar el contrato individual de trabajo, de previsión y la creación de las Juntas de Conciliación y Arbitraje.

Respecto a los salarios mínimos, esta ley lo establecía en \$1.25; a los trabajadores mineros en \$2.00; mientras no se redujeran los precios de los artículos de primera necesidad. Para los trabajadores del campo la ley establecía 60 centavos y otras prestaciones para los mayores de 16 años y para los mayores de 12 y menores de 16, el salario era de 40 centavos.

Sin embargo la legislación estatal más avanzada era la del estado de Yucatán. Como ejemplo se presentan a continuación los artículos 84 y 85 de la ley emitida el 11 de diciembre de 1915

por el Gral. Salvador Alvarado:

Art. 84 " El criterio para fijar el salario mínimo deberá ser lo que necesite un individuo de capacidad productiva media, para vivir con su familia y tener ciertas comodidades en alimentación, casa y vestido, dada su condición social, debiendo además estar en circunstancias de practicar las necesarias relaciones que el hombre necesita para elevar su espíritu."

Art. 85 "Se deberá tener presente que no se trata del salario para sostener la situación actual del trabajo, si no del que se necesite para colocarle en condición mejor de lo que hasta ahora ha vivido."

Dados los antecedentes antes señalados, el Congreso Constituyente de 1916 -1917 se planteó la necesidad de legislar en materia laboral.

La necesidad de que los trabajadores tuvieran una legislación que los protegiera, dio lugar al artículo 123 de nuestra Constitución.

A partir de 1918, el Congreso Constituyente autorizó a los gobiernos de los estados para expedir leyes sobre trabajo.

Algunas de estas fueron las siguientes:

La Ley del Trabajo del estado de Veracruz, expedida el 14 de enero de 1818 por el Gral. Cándido Aguilar.

La Ley del Trabajo de Yucatán, expedida por Felipe Carrillo Puerto el 2 de octubre de 1918. Esta ley fue reformada por Alvaro Torres Díaz en 1926.

Para uniformar las leyes del trabajo en todo el país y ante los problemas surgidos en materia laboral, se creó en 1929 la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje.

El artículo 123 de la Constitución Mexicana fue reformado y el 18 de agosto de 1931 se expidió la Ley Federal del Trabajo.

El artículo 96 de la ley estableció que el "salario mínimo es el que atendidas las condiciones de cada región, sea suficiente para satisfacer las necesidades normales de la vida del trabajador, su educación y sus placeres honestos, considerándolo como jefe de familia y teniendo en cuenta que debe disponer de los recursos necesarios para la subsistencia, durante los días de descanso semanal en los que no perciba salario. Para los trabajadores del campo, el salario mínimo se fijará teniendo en cuenta las facilidades que el patrón proporcione a sus trabajadores, en lo que se refiere a habitación, cultivos, corte de leña y circunstancias análogas, que disminuyen el costo de la vida."

Sobre el trabajo doméstico, la Ley estableció que además del pago en efectivo, se proporcionará alimentos y habitación equivalente al 50% del salario respecto al trabajo a domicilio, se marcó que la remuneración no fuera inferior a la que se percibía en el taller por igual rendimiento.

La Ley reglamentó la fijación de los salarios mínimos. De acuerdo

a la Ley, la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje, instruía a las Comisiones Especiales de cada entidad y estas deberían hacer las fijaciones anualmente. Las Comisiones estaban integradas por obreros, patrones y gobierno, con igualdad de representantes.

La Ley Federal indicaba la necesidad de realizar estudios de la situación económica de la entidad.

Este procedimiento cambió en 1933, al facultar la Ley a las Juntas de Conciliación y Arbitraje para que sean ellas las que fijen los salarios mínimos.

El artículo 416 del texto original de dicha ley señalaba que se debería tomar en cuenta para fijar los salarios mínimos lo siguiente:

- El costo de la vida,
- Las condiciones económicas de los mercados consumidores  
Y,
- El presupuesto indispensable para satisfacer las  
necesidades mínimas del trabajador.

Durante el gobierno del Gral. Lázaro Cárdenas, se recomendó a los gobernadores de los estados hacer efectiva la fijación de los salarios mínimos. Esto con el fin de que los trabajadores tuvieran una mayor capacidad de consumo, lo cual traería como consecuencia una mejoría de la economía nacional.

A raíz de la Segunda Guerra Mundial, el salario de los trabajadores se vio muy afectado. Esta fue una de las razones por las cuales el 23 de septiembre de 1943, se publicó la Ley de

Compensaciones de Emergencia al Salario Insuficiente. Esta ley concedió aumentos hasta de 50% a los salarios más bajos (salarios de hasta \$ 10.00 diarios). La ley tuvo vigencia hasta 1960, cuando se modificó el artículo 123 constitucional.

En 1962, el gobierno del Presidente Adolfo López Mateos creó la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

Esta comisión se creó con el fin de corregir los múltiples errores que se cometieron con el sistema anterior de fijación. Lo primero que hizo la Comisión Nacional fue dividir al país en 111 zonas salariales y fijar salarios mínimos cada 2 años como marcaba la Ley Federal del Trabajo. Esto se hizo hasta 1972 ya que a partir de 1973, debido a la creciente inflación y a la crisis económica del país, fue necesario establecer la modalidad de salarios de emergencia y se redujeron las zonas salariales de 111 a 89.

Así mismo se presentó una fuerte disminución en los salarios mínimos reales, descenso que ha sido notable en las últimas fechas, como se verá en el capítulo 4 de este trabajo.

## **2.3 LEGISLACION SOBRE SALARIOS MINIMOS.**

Los salarios mínimos en México son reglamentados por la Constitución Política Mexicana, la Ley Federal del Trabajo, la Ley del Seguro Social y la Ley del Impuesto sobre la Renta. A continuación se señalan los lineamientos principales de estas legislaciones.

### **2.3.1 CONSTITUCION POLITICA MEXICANA.**

La Constitución Mexicana protege el derecho de todo individuo a tener un empleo con una remuneración justa.

La Constitución Mexicana indica que los salarios mínimos serán generales o profesionales. Los primeros regirán por área geográfica (ver Anexo 2); los segundos se aplicarán en determinadas actividades económicas o en profesiones, oficios o trabajos especiales.

Los salarios mínimos deben ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en lo material, social y cultural, además para proporcionar la educación obligatoria de los hijos. los salarios mínimos profesionales se fijarán considerando las condiciones de las distintas actividades económicas.

Así mismo señala que la Comisión Nacional de Salarios Mínimos es la encargada de fijar el monto de los salarios mínimos. Esta

comisión será integrada por representantes de los trabajadores, patrones y gobierno.<sup>17</sup>

### 2.3.2 LEY FEDERAL DEL TRABAJO.

La Ley Federal del trabajo establece que el "salario mínimo es la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo".

"El salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden de lo material, social y cultural y para proveer de la educación obligatoria a los hijos".<sup>18</sup>

Los salarios mínimos regirán para todos los trabajadores de las áreas geográficas, independientemente de las ramas de la industria, del comercio, profesiones, oficios o trabajos especiales. Los trabajadores del campo también tienen derecho a recibir un salario mínimo adecuado a sus necesidades.<sup>19</sup>

Los salarios mínimos serán fijados por las comisiones regionales y serán sometidos a la autorización de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.<sup>20</sup>

No se podrá hacer compensación, descuentos o reducciones, salvo que se trate de pensiones alimenticias, pago de abonos a

---

<sup>17</sup> Artículos 1, 5 y 123 fracciones VI, VIII.

<sup>18</sup> Art. 90

<sup>19</sup> Arts. 92 y 93.

<sup>20</sup> Art. 94.

INFONAVIT o pago de abonos a FONACOT.<sup>21</sup>

La Ley Federal del Trabajo rige las acciones de las Comisiones Regionales de los Salarios Mínimos y de los órganos que integran la Comisión Nacional.

### 2.3.3 I.S.R. Y LEY DEL SEGURO SOCIAL.

La Ley del impuesto sobre la Renta y la Ley del Seguro Social marcan la diferencia entre el salario mínimo general y el salario mínimo profesional.

La primera señala: "No se hará el cálculo del impuesto anual en el caso de los que perciben un salario mínimo general de la zona económica del contribuyente."<sup>22</sup>

A su vez la Ley del Seguro Social señala:

"Corresponde al patrón pagar íntegramente la cuota señalada para los trabajadores, en los casos en que estos perciban como cuota diaria el salario mínimo"<sup>23</sup>

Por estas razones, mientras los trabajadores que ganan el salario mínimo general no pagan impuesto, ni cuotas del seguro social, quienes reciben salario mínimo profesional, sí deben hacerlo.

---

<sup>21</sup> Art. 97.

<sup>22</sup> Art. 81 I.S.R.

<sup>23</sup> Art. 42. LEY DEL SEGURO SOCIAL.

#### 2.3.4. OTRAS DECLARACIONES.

La Carta Internacional Americana de Garantías Sociales, adoptada por la Novena Conferencia Internacional Americana, celebrada en la ciudad de Bogotá en el año de 1948, señala:

"Todo trabajador tiene derecho a devengar un salario mínimo fijado periódicamente con intervención del Estado y de los trabajadores y empleadores, suficiente para cubrir las necesidades normales de su hogar en el orden material, moral y cultural, atendiendo a las modalidades de cada trabajo, a las particulares condiciones de cada región y de cada labor, al costo de la vida, a la aptitud relativa de los trabajadores y a los sistemas de remuneración de las empresas. Igualmente se señalará un salario mínimo profesional en aquellas actividades en que el mismo no estuviere regulado por un contrato o convención colectiva."

La Declaración Universal de los derechos del hombre, en su artículo 23, fracción III, señala el derecho de todo trabajador a recibir una remuneración que le asegure, tanto a él como a su familia, una existencia digna.

Por el mismo estilo es lo que marca la Carta de la Organización de los Estados Americanos, en su capítulo de normas sociales, artículo 14.

Con todo lo señalado anteriormente, se puede concluir que el salario mínimo, debe cumplir los siguientes requisitos:

a) Debe procurar al trabajador y a su familia una existencia digna conforme a la dignidad humana.

b) Debe ser suficiente para satisfacer dignamente las necesidades del trabajador y su familia.

Las necesidades básicas que debe cubrir el salario mínimo son, en términos generales:

i) Alimentación, vestido, transporte, habitación, muebles, menaje de la casa.

ii) Práctica de deportes, convivencia de otras familias, concurrencia a espectáculos.

iii) Asistencia a escuelas, bibliotecas y otras necesidades de índole cultural.

iv) Educación de los hijos del trabajador.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Molina Enríquez, Alvaro. Op. Cit.

## 2.4 COMISION NACIONAL DE SALARIOS MINIMOS.

La Comisión Nacional de Salarios Mínimos es el eje central del mecanismo de fijación. La Comisión está formada por tres órganos principales que son: El Presidente, el Consejo de Representantes y la Dirección Técnica.

La Ley Federal del Trabajo rige las acciones de la Comisión Nacional.

Dicha Ley señala que el Presidente de la Comisión debe ser nombrado por el Presidente de la República. Entre sus atribuciones está la de ordenar y vigilar la realización de investigaciones y estudios que sean necesarios para la fijación de los salarios mínimos.<sup>25</sup>

A su vez, el Consejo de Representantes estará integrado por:

El Presidente de la Comisión que es a la vez, Presidente del Consejo, representa el voto del gobierno.

Dos asesores designados por el Secretario del Trabajo.

Igual número de representantes propietarios y suplentes de los trabajadores sindicalizados y de los patronos. estos representantes son nombrados cada 4 años.

Las principales atribuciones del Consejo de Representantes son el realizar las investigaciones y estudios necesarios para fijar los salarios mínimos generales y profesionales de los lugares donde no los hayan fijado las Comisiones regionales.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Art. 553.

<sup>26</sup> Art. 557, fracciones IV, VII.

La Dirección Técnica será integrada por:

- Un Director y asesores técnicos nombrados por la S.T.P.S.,
- Un número igual de asesores técnicos auxiliares designados por las representaciones obrero y patronal.

El artículo 561 señala entre los deberes y atribuciones de la Dirección Técnica los siguientes:

Realizar los estudios técnicos para determinar las zonas económicas del país.

Realizar los estudios necesarios para que se puedan fijar los salarios mínimos.

Sugerir la fijación de los salarios mínimos profesionales.

Publicar regularmente las fluctuaciones en los precios y sus repercusiones sobre el costo de la vida para cada zona económica.

De acuerdo a los estudios e investigaciones que realice, la Dirección Técnica deberá establecer:

Las condiciones económicas de cada zona.

El costo de la vida por familia.

El monto necesarios para que cada familia satisfaga necesidades como las de habitación, menaje de la casa, alimentación, vestido, transporte, necesidades de carácter social y cultural y educación de los hijos.

Las condiciones económicas de los mercados consumidores.<sup>27</sup>

Los estudios que realice la Dirección Técnica, incluirá la información que se obtenga de las instituciones oficiales,

---

<sup>27</sup> art. 562

federales y estatales, particulares que se dediquen a la investigación socioeconómica y de los trabajadores y patrones.

Los estudios serán por zonas económicas.

Los estudios antes mencionados, se harán sobre:

Población total, por sexo, densidad, urbana, crecimiento natural.

Población económicamente activa por rama de actividad, por posición en el trabajo, rama de actividad y sexo.

Población que declaró ingresos por trabajo, por grupos y ramas de actividad.

Buscadores de trabajo.

Características de alimentación.

Alfabetismo.

Características de la vivienda.

En cuanto a las Comisiones Regionales de los Salarios Mínimos, estas funcionaran en cada zona económica del país. Se integrarán cada 4 años y están integradas por un Presidente, un Secretario y un número igual de representantes de los trabajadores sindicalizados y de los patrones.

Las Comisiones Regionales, previo estudio de las condiciones socioeconómicas de su zona, fijarán los salarios mínimos generales y profesionales, esta resolución será sometida al Consejo de Representantes de la Comisión Nacional.

federales y estatales, particulares que se dediquen a la investigación socioeconómica y de los trabajadores y patrones. Los estudios serán por zonas económicas.

Los estudios antes mencionados, se harán sobre:

Población total, por sexo, densidad, urbana, crecimiento natural.

Población económicamente activa por rama de actividad, por posición en el trabajo, rama de actividad y sexo.

Población que declaró ingresos por trabajo, por grupos y ramas de actividad.

Buscadores de trabajo.

Características de alimentación.

Alfabetismo.

Características de la vivienda.

En cuanto a las Comisiones Regionales de los Salarios Mínimos, estas funcionaran en cada zona económica del país. Se integrarán cada 4 años y están integradas por un Presidente, un Secretario y un número igual de representantes de los trabajadores sindicalizados y de los patrones.

Las Comisiones Regionales, previo estudio de las condiciones socioeconómicas de su zona, fijarán los salarios mínimos generales y profesionales, esta resolución será sometida al Consejo de Representantes de la Comisión Nacional.

## 2.5 SALARIOS MINIMOS GENERALES.

Según se ha visto en los puntos anteriores, el salario mínimo es la cantidad menor en efectivo que debe recibir el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo; la cual deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural y además proveer la educación obligatoria de los hijos.

El siguiente cuadro muestra los salarios mínimos generales promedio del país, desde el salario mínimo general de 1964 hasta el salario mínimo general vigente a partir del 1 de enero de 1991. En esta tabla, también se muestra la variación porcentual respecto al período anterior.

Las fechas en las cuales estuvieron vigentes los salarios mínimos de la tabla, se indican al final del cuadro.

**CUADRO 11. SALARIO MINIMO GENERAL PROMEDIO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS \* 1964-1991.**

| PERIODO        | PESOS  | VARIACION<br>% | PERIODO | PESOS    | VARIACION<br>% |
|----------------|--------|----------------|---------|----------|----------------|
| 1964-1965      | 17.8   | 0.0            | 1984 10 | 598.66   | 30.4           |
| 1966-1967      | 20.90  | 17.5           | 1984 11 | 719.02   | 20.1           |
| 1968-1969      | 24.15  | 15.6           | 1985 12 | 938.81   | 30.6           |
| 1970-1971      | 27.93  | 15.7           | 1985 13 | 1107.64  | 18.0           |
| 1972-1973      | 33.23  | 19.0           | 1986 14 | 1474.50  | 33.1           |
| 1973 1         | 39.20  | 18.0           | 1986 15 | 1844.60  | 25.1           |
| 1974 2         | 45.03  | 14.9           | 1986 16 | 2243.77  | 21.6           |
| 1974-1975<br>3 | 55.24  | 22.7           | 1987 17 | 2760.83  | 23.0           |
| 1976 4         | 67.26  | 21.8           | 1987 18 | 3314.79  | 20.1           |
| 1976 5         | 82.74  | 23.0           | 1987 19 | 4080.08  | 23.1           |
| 1977           | 91.20  | 10.2           | 1987 20 | 5101.95  | 25.0           |
| 1978           | 103.49 | 13.5           | 1987 21 | 5867.24  | 15.0           |
| 1979           | 119.78 | 15.7           | 1988 22 | 7040.69  | 20.0           |
| 1980           | 140.69 | 17.5           | 1988 23 | 7252.92  | 3.0            |
| 1981           | 183.05 | 30.1           | 1989 24 | 7833.66  | 8.0            |
| 1982 6         | 244.83 | 33.8           | 1989 25 | 8306.03  | 6.0            |
| 1982 7         | 318.28 | 30.0           | 1989 26 | 9138.89  | 10.0           |
| 1983 8         | 398.09 | 25.1           | 1990 27 | 9138.89  | 0.0            |
| 1983 9         | 459.01 | 15.3           | 1990 28 | 10786.58 | 18.0           |
|                |        |                | 1991 21 | 10786.58 | 0.0            |

**NOTAS:**

\* PONDERADO CON LA POBLACION ASALARIADA.

- 1 Del 17 de sept. al 31 de diciembre de 1973
- 2 Del 1 de enero al 7 de octubre de 1974
- 3 Del 8 de octubre de 1974 al 31 de diciembre de 1975
- 4 Del 1 de enero al 30 de septiembre de 1976
- 5 Del 1 de octubre al 31 de diciembre de 1976
- 6 Del 1 de enero al 31 de octubre de 1982
- 7 Del 1 de noviembre al 31 de diciembre de 1982

- 8 Del 1 de enero al 13 de junio de 1983
- 9 Del 14 de junio al 31 de diciembre de 1982
- 10 Del 1 de enero al 10 de junio de 1984
- 11 Del 11 de junio al 31 de diciembre de 1984
- 12 Del 1 de enero al 3 de junio de 1985
- 13 Del 4 de junio al 31 de diciembre de 1984
- 14 Del 1 de enero al 31 de mayo de 1986 (comprende el aumento  
Del 32% y la reclasificación de zonas)
- 15 Del 1 de junio al 21 de octubre de 1986
- 16 Del 22 de octubre al 31 de diciembre de 1986
- 17 Del 1 de enero al 31 de marzo de 1987
- 18 Del 1 de abril al 30 de junio de 1987
- 19 Del 1 de julio al 30 de septiembre de 1987
- 20 Del 1 de octubre al 15 de diciembre de 1987
- 21 Del 16 al 31 de diciembre de 1987
- 22 Del 1 de enero al 29 de febrero de 1968
- 23 Del 1 de marzo al 31 de diciembre de 1988
- 24 Del 1 de enero al 30 de junio de 1989
- 25 Del 1 de julio al 3 de diciembre de 1989
- 26 Del 4 al 31 de diciembre de 1989
- 27 Del 1 de enero al 15 de noviembre de 1990
- 28 Del 16 de noviembre al 31 de diciembre de 1990
- 29 A partir Del 1 de enero de 1991

## CAPITULO III

### INFLACION

La inflación no es sólo un problema económico, sino también social.

Por esta razón, la inflación se ha tratado de explicar a través de diferentes teorías. A continuación se enuncian algunas de ellas.

#### 3.1 DEFINICION Y CLASIFICACION DE LA INFLACION.

Se da el nombre de INFLACION al aumento en el nivel general de precios (o nivel promedio de precios) de todos los bienes y servicios. Así, el nivel general de precios varía inversamente con el poder de compra del dinero. Esto significa que si los precios se duplican, el poder de compra disminuye a la mitad y al contrario, si los precios se reducen a la mitad, el poder de compra se duplica.

Cuando nos referimos a la inflación, consideramos un incremento del nivel general de precios como media ponderada de todos los precios. No es inflación si no alcanza una tasa superior al 1% anual y el incremento de los precios es irreversible.

Existen varios tipos de inflación, en la siguiente tabla, se muestran los más comunes.

## TIPOS DE INFLACION

| CLASIFICACION   | CRITERIO DE CLASIFICACION                             |
|---|---|
| a) Declarada o encubierta   | Forma de funcionamiento de los mecanismos de mercado. |
| b) Reptante, moderada o galopante e hiperinflación.               | Tasa a la que se incrementan los precios.             |
| c) Prevista o no prevista.  | Expectativas de inflación.                            |
| d) Por empuje de los costes o por tirón o arrastre de la demanda. | Causas de la inflación.                               |

---

FUENTE: Frisch, Helmut, TEORIAS DE LA INFLACION. 1988.

Cada tipo de inflación, tiene características especiales que las distinguen, a continuación se mencionan algunas de ellas.

- a) En el caso de la INFLACION DECLARADA, la economía de mercado continúa funcionando como un proceso en el cual se fijan los precios. Un exceso de demanda produce una elevación en los precios y en los salarios monetarios.

La INFLACION ENCUBIERTA se presenta cuando los controles ejercidos por el gobierno impiden la subida de los precios o de los salarios monetarios, por lo que el exceso de demanda no se reduce sino que se encubre. Cuando se levantan los controles, se produce una elevación en el nivel general de precios y en los salarios monetarios.

- b) Si consideramos la tasa del incremento observado en el nivel general de precios, podemos establecer las diferencias entre algunos tipos de inflación.

Cuando tiene lugar un movimiento alcista lento pero persistente en el nivel general de precios, a una tasa promedio anual que no exceda del 2 ó 3%, se denomina INFLACION REPTANTE.

Si se presentan tasas superiores al 3% anual se cataloga de MODERADA. Y si es aún mayor la aceleración en el incremento de los precios, se le da el nombre de GALOPANTE.

Aunque no pueden establecerse fronteras bien definidas entre cada categoría, si se tienen tasas de incremento extraordinariamente altas, que continúan en proceso de aceleración, se denomina HIPERINFLACION.

La Hiperinflación es una situación en la que el nivel general de precios se incrementa a una tasa superior al 50% mensual. En una Hiperinflación el dinero pierde su función como acumulador de valor y, al menos, en forma parcial, como medio de intercambio. Este caso se presentó en Alemania en 1923 cuando una taza de café costaba tanto dinero como el que estaba en circulación en ese país, 10 años antes.

- c) En este caso el criterio usado es el de expectativas de la inflación. Su importancia radica en la determinación de los efectos de la inflación. Sólo la inflación no prevista produce efectos reales; es decir, únicamente la inflación no

prevista afecta al volumen de producción y al empleo.

Por ejemplo, si se considera que la inflación prevista será de un 2% y resulta que la inflación real es del 8%, entonces la diferencia entre la inflación esperada y la inflación real es la que va a provocar problemas, pues al no haber previsto esta situación, no se tomaron medidas para contrarrestarla.

- d) La diferencia entre la inflación por arrastre o tirón de la demanda y la inflación por empuje de los costes, gira sobre la causa que la produce. La primera se considera que proviene de un exceso de demanda agregada; la segunda por un desplazamiento en la función de oferta total.<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> Frisch, Helmut. TEORIAS DE LA INFLACION. 1988.

### 3.2 TEORIAS ACERCA DE LA INFLACION

Entre las tesis más conocidas que se han dado para tratar de explicar la inflación, se encuentran las siguientes:

#### 3.2.1 INFLACION DE DEMANDA.

La inflación por demanda tiene lugar cuando la demanda agregada de consumidores e inversionistas está aumentando, mientras que la oferta de bienes disponibles se está haciendo crecientemente limitada. Una oferta escasa de bienes puede ocurrir porque los recursos están plenamente utilizados o porque la producción no puede ser aumentada con la rapidez suficiente para satisfacer la creciente demanda.

#### 3.2.2 INFLACION DE COSTES

Este tipo de inflación se presenta cuando los precios suben porque los costos de producción están creciendo más rápido que la productividad o eficiencia .

Quienes defienden esta tesis, exponen que los precios de los productores vienen determinados por sus costos y los salarios son el principal elemento componente de los costos totales.

Cuando sindicatos poderosos consiguen empujar los salarios al alza, pueden provocar que los vendedores aumenten sus precios y con ello, dan lugar a la inflación. Por esta razón, la inflación

de costes es denominada también inflación de salarios.

Cuando los sindicatos hacen peticiones inmoderadas de aumento de salarios como consecuencia de la inflación, provocan que las empresas, para proteger sus utilidades, fijen el precio de sus productos por arriba de lo que se fijaría libremente, provocando una disminución en los niveles de producción, un mayor desempleo e impiden que bajen los precios.

Wicksell B. Hansen construyó un modelo de tirón de demanda en el cual se puede presentar un exceso de demanda de trabajo. Esto es, un alza en el nivel de precios se originaría si:

$$\underline{Dg - Sg} > 0$$

Sg

y un alza en el salario monetario se daría si:

$$\underline{Di - Si} > 0$$

Si

donde

D = Demanda

S = Oferta disponible

g = Mercado de bienes.

i = Mercado de trabajo.

### 3.2.3 INFLACION DE BENEFICIOS

Se produce cuando los precios y beneficios de las empresas suben porque tiene lugar algún aumento en los salarios.

Este aumento puede deberse a dos razones:

- Por mejoras en los métodos de producción y de trabajo que reducen el monto de los costos unitarios de la mano de obra.
- Por mayores elevaciones de precios.

El crecimiento en los beneficios empujan a la mano de obra a seguirlos, buscando una retribución mayor.

El aumento en el costo unitario de la mano de obra, empuja aún más la inflación.

Esta teoría se fundamenta en considerable evidencia empírica.

#### 3.2.4 INFLACION ESTRUCTURAL

La tesis Estructuralista afirma que la inflación puede ser resultado de las alzas desiguales en las presiones de la demanda o los costos en las industrias específicas, aunque la demanda agregada esté en equilibrio con la oferta agregada para la economía en conjunto.

Por ejemplo, aumentos en los costos de las industrias básicas (acero, cemento, etc.) pueden provocar aumentos en los costos y precios de las industrias secundarias que requieren para su producción lo que producen las primeras (por ejemplo la construcción, los automóviles). Esto puede provocar que los aumentos se extiendan a toda la economía.

Del mismo modo, el aumento de la demanda agregada puede ocasionar escasez y presión alcista en los precios en algunas industrias más rápido que en otras.

Cualquiera de estos casos implica que se puede provocar una espiral alcista de costos y precios a medida que los obreros traten de contrarrestar las alzas en los precios con nuevas elevaciones de sus salarios.

Las tesis estructuralistas sostienen que la inflación, en la mayor parte de los países iberoamericanos es consecuencia de la concentración del ingreso, el desempleo, la existencia de grandes sectores marginados y la incongruencia entre los que se produce y las necesidades de la mayor parte de la población.

### 3.2.5 TEORIA MONETARISTA.

La teoría Monetarista tiene como principal exponente al doctor Milton Friedman. Esta teoría sostiene que la causa de la inflación es el exceso de dinero.

Los monetaristas afirman que un aumento de los medios de pago (billetes, monedas, créditos bancarios, etc.) por encima de la producción de bienes y servicios, trae como consecuencia un aumento en los precios.

Sin embargo este fenómeno se presenta a largo plazo, es decir hasta que el nuevo circulante ya ha sido absorbido por la economía y se ha convertido en nueva demanda.

Esté fenómeno se manifiesta en las inflaciones galopantes y en las hiperinflaciones.

### 3.3 EFECTOS DE LA INFLACION.

Las teorías enunciadas en el punto anterior, nos presentan el proceso que provoca la aparición de la inflación. Aunque no se puede determinar los alcances exactos de la inflación en la sociedad, sí se puede establecer algunos efectos económicos provocados por ella. A continuación se enuncian algunos de ellos.

- Distribuye la renta y la riqueza aleatoriamente y no equitativamente. Beneficia a los que tienen rentas variables y perjudica a quienes reciben rentas fijas y a los asalariados. Beneficia a los que poseen los medios para adquirir bienes y servicios y da a cambio dinero nuevo.
- Aumenta los costes y los precios, perjudicando, en consecuencia, la eficiencia productiva del país y su competitividad en los mercados mundiales.

La inflación puede crear un clima de incertidumbre que lleve a errores en los cálculos de los costos, lo que provoca alteraciones en el proceso de producción.

- No es uniforme el efecto en un país, afecta más a algunas regiones que a otras.
- Escasez de bienes y servicios.

Los aumentos en los precios provocan que como medida de prevención contra nuevas alzas, la gente haga compras excesivas, dando lugar a la escasez.

- Disminución del ahorro e inversión.

Los ahorradores o aquellos que tienen activos tales como cuentas de ahorro, pólizas de seguro, obligaciones hipotecarias y otros títulos de valor fijo son perjudicados por la inflación pues se puede dar el caso que el índice de inflación sea mayor que la tasa de interés ofrecida por los bancos o instrumentos de inversión, por esta razón, la gente prefiere gastar su dinero que invertirlo o ahorrarlo.

- Depreciación.

Los acreedores o aquellos que prestan dinero, se ven afectados por la inflación pues se les devuelve en el futuro pesos que compran menos que los pesos que prestaron originalmente.

- Disminución del poder adquisitivo de algunas clases sociales.

Los grupos de renta monetaria fija y aquellos cuyos ingresos quedan siempre por abajo de los precios (como profesores, empleados públicos, pensionistas, etc.) son perjudicados por la inflación porque sus rentas reales disminuyen cuando los precios de los bienes que compran, aumentan más rápidamente que sus ingresos.

- Beneficios para algunas clase sociales.

Los grupos que tienen una renta monetaria variable y aquellos cuyos ingresos aumentan más aprisa que los precios, están mejor. Por ejemplo, las empresas, ya que sus precios de venta tienden a menudo, a aumentar más rápidamente que

sus costes. Por esta razón, los accionistas pueden beneficiarse de este aumento de las utilidades.

Los deudores se ven favorecidos con la inflación, porque los pesos que devuelven son más baratos que aquellos que les fueron prestados inicialmente.

- Depreciación de los activos fijos al basarse en el costo de los mismos; se aleja cada vez más del costo de reposición que es el costo correcto desde el punto de vista económico.

### 3.4 MEDICION DEL NIVEL DE PRECIOS.

Una vez que definimos a la inflación, el problema que se presenta es cómo definir el nivel de precios, esto nos lleva a dos cuestiones:

- 1.- Cómo se puede calcular el nivel general de precios a partir de los precios individuales de los diversos bienes y servicios.
- 2.-Cuál es el índice de precios que mide la inflación en forma apropiada.

#### 3.4.1 INDICES DE PRECIOS.

Los números índice son medidas estadísticas que se emplean para mostrar los cambios operados en un componente o grupos de componentes relacionados entre sí: costo de vida al consumidor, precios y cantidades de materias primas, etc.

Existen índices simples de precios e índices compuestos.

Un índice simple es el resultado de dividir el precio, cantidad o valor de un artículo, en un período determinado de tiempo entre el precio, cantidad o valor de ese mismo artículo en un período considerado base.

Ejemplos de índices simples son los siguientes:

$$1) \quad \text{PRECIO RELATIVO} = \frac{P_b}{P_a} \times 100$$

donde

$P_a$  = Precio en el período base.

$P_b$  = Precio en el período dado o de comparación.

$$2) \text{ INDICE SIMPLE O DE VOLUMEN} = \frac{Q_b}{Q_a} \times 100$$

donde

$Q_a$  = Cantidad del período base.

$Q_b$  = Cantidad del período de comparación.

Podemos denotar a estos índices de la siguiente forma:

$$P_{a/b} = \frac{P_b}{P_a} \quad \text{y} \quad Q_{a/b} = \frac{Q_b}{Q_a}$$

donde  $b$  indica el período de comparación y  $a$  es el período considerado como base.

Los índices simples tienen las siguientes propiedades:

- a) Propiedad de identidad. Los relativos de los precios y cantidades con relación a un mismo período es siempre igual a 1.

$$P_{a/a} = 1$$

$$Q_{a/a} = 1$$

- b) Propiedad reversible. Si dos períodos se intercambian, los precios, las cantidades y los valores relativos son recíprocos el uno al otro.

$$P_{a/b} * P_{b/a} = 1$$

$$Q_{a/b} * Q_{b/a} = 1$$

## c) Propiedad circular

$$Pa/b * Pb/c * Pc/a = 1$$

$$Qa/b * Qb/c * Qc/a = 1$$

Los índices compuestos no siempre cumplen las propiedades anteriores.

Entre los índices compuestos más conocidos, están los siguientes:

## 1) INDICE AGREGATIVO O ADITIVO.

$$I = \frac{\sum Pb}{\sum Pa} \times 100$$

donde

$\sum Pb$  = Suma de los precios de los artículos en el año de comparación .

$\sum Pa$  = Suma de los precios de los artículos en el año base.

Este índice tiene dos inconvenientes:

- a) No considera la importancia relativa de los artículos que componen el índice. En un índice del costo de la vida da igual importancia, por ejemplo al frijol y al maíz que al camarón a la mantequilla.
- b) No considera el tipo de unidades empleadas en la medición del artículo tales como litros, kilogramos, piezas, etc.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Holguín Quiñones, Fernando. ESTADISTICA APLICADA.

## 2) METODO DE LOS AGREGADOS PONDERADOS.

Con este método se construyen índices que ponderan los componentes o sea, considera el peso que cada componente tiene en el índice. En los índices de precios al consumidor se puede tomar las cantidades que una familia típica ( por ejemplo, obrera ) necesita para satisfacer sus necesidades ( canasta de mercado). Con este procedimiento se han construido 3 índices:

- a) Índice de Laspeyres.
- b) Índice de Paasche.
- c) Índice Ideal de Fischer.

## a) INDICE DE LASPEYRES.

$$L_p = \frac{\sum P_b * Q_a}{\sum P_a * Q_a} \times 100$$

donde

$P_a$  = Precio en el año base.

$P_b$  = Precio en el año dado o de comparación.

$Q_a$  = Cantidad en el año base.

$\sum P_a * Q_a$  = Valor total del conjunto de componentes del índice (bienes y servicios) en el año base.

$\sum P_b * Q_a$  = Valor total de los componentes en el año de comparación con las mismas cantidades que en el año base.

El índice de Laspeyres muestra el cambio relativo ocurrido en el costo de una "canasta de mercado" originariamente comparados en un año o período base. Este índice considera las mismas cantidades en el año de comparación y en el año base, por lo que mide el cambio de precios sin modificar las cantidades o volúmenes del año base.

Este índice tiene una debilidad y es que el conjunto de bienes del año base se mantiene inalterable. Si los precios relativos de los bienes y servicios cambian durante un período de inflación, las personas comprarán menores cantidades de los bienes que se hayan encarecido y mayores volúmenes de las mercancías que tengan un precio menor. El índice de Laspeyres da demasiado peso a las mercancías que se han encarecido y disminuye el de las que han quedado relativamente baratas, lo que implica una sobreestimación en la subida del nivel general de precios.

Además, este índice no considera las mercancías que aparecen en el mercado por primera vez y que sustituyen a otras que han pasado de moda.

## 2) INDICE DE PAASCHE.

$$P_p = \frac{\sum P_b * Q_b}{\sum P_a * Q_b} \times 100$$

donde

$\Sigma PaQb$  = Valor total de los componentes en el año de comparación a los precios del año base.

$\Sigma PbQb$  = Valor total de los componentes en el año de comparación a los precios de este año.

El índice de Paasche toma como punto de referencia el conjunto de mercancías compradas en el período final. Esto equivale a transportar un conjunto de mercancías actuales al pasado para conocer su precio de entonces.

Este índice sí considera los cambios ocurridos en el patrón de demanda, lo que hace que quede recogida la estructura del gasto en el período final.

Sin embargo el Índice de Paasche sobreestima el gasto total en el año base, por lo que generalmente, subestima la subida del nivel general de precios. Además es más difícil de calcular que el índice de Laspeyres, ya que se requiere el empleo de nuevos factores de ponderación en cada año que se añade y se deben recalcular los índices de los años anteriores.

### 3) INDICE IDEAL DE FISCHER.

Este índice es la media geométrica de los índices de Laspeyres y de Paasche:

$$I_p = (L_p * P_p)^{1/2}$$

$$I_p = \sqrt{\frac{\Sigma PbQa}{\Sigma PaQa} * \frac{\Sigma PbQb}{\Sigma PaQb}}$$

El valor de este índice se encuentra entre el de los índices de Laspeyres y Paasche y por lo tanto se acerca más a la trayectoria real de la inflación. Sin embargo no es muy utilizado porque no tiene una interpretación económica directa.<sup>30</sup>

### 3.4.2. INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

El problema de la elección de un método apropiado para calcular el nivel de precios en un momento determinado se reduce a escoger un índice de precios de entre los que se publican oficialmente en nuestro país.

En México hay 3 índices de precios oficiales que pueden servir al propósito de este trabajo:

- 1) INDICE DE PRECIOS AL MAYOREO.
- 2) INDICE DEFLACTOR DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO.
- 3) INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC) DEL BANCO DE MEXICO.

- 1) El Índice de Precios al Mayoreo existe desde 1918. El sistema de índice de precios al mayoreo, recopila durante cada mes, 600 cotizaciones directas sobre los precios de aproximadamente 300 artículos específicos. Los promedios de dichas cotizaciones dan lugar a los índices de los 210 conceptos genéricos sobre bienes de producción y de consumo

---

<sup>30</sup> Frisch, Helmut . Op Cit.

que forman la canasta del índice general. la estructura de ponderaciones está basada sobre estimaciones del consumo de tales conceptos en el año de 1939.

- 2) El índice de precios utilizado para eliminar la inflación (o deflactar el PIB) se denomina deflactor del PIB y se define como la media ponderada de las variaciones de los precios de todas las mercancías del PIB, el peso de cada bien corresponde a su importancia porcentual dentro del PIB total. Este índice comprende todos los bienes y servicios que componen el valor del PIB. El deflactor del PIB es un índice de Paasche que muestra el encarecimiento de los bienes que constituyen el PIB con respecto al año base.

Dado el propósito de este trabajo, debemos descartar el índice de precios al mayoreo, pues las personas hacen sus compras al menudeo. También queda descartado el índice deflactor del PIB pues este incluye los precios de las mercancías de exportación y de otros bienes con los que el consumidor privado no tiene contacto directo.

- 3) El Índice Nacional de Precios al Consumidor existe desde 1968." El Sistema Nacional de Precios al Consumidor recopila durante cada mes 140,000 cotizaciones en 35 ciudades sobre los precios de aproximadamente 1200 artículos y servicios específicos. Los promedios de dichas cotizaciones dan lugar

a los índices de los 302 conceptos genéricos sobre bienes y servicios que forman la canasta del índice general en cada una de las ciudades y a nivel nacional".

"La estructura de ponderaciones está basada fundamentalmente en los resultados obtenidos por medio de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares 1977 elaborada por la Secretaría de Programación y Presupuesto".

"La fórmula utilizada para la elaboración de este índice es la ponderación fija de Laspeyres".<sup>31</sup>

A pesar de las desventajas que tiene el índice de Laspeyres y que enunciamos líneas atrás, utilizaremos el índice de precios al consumidor (IPC), pues presenta una canasta de mercancías amplia y como se tienen datos desde 1968, sirve a nuestro propósito.

Los bienes y servicios que se consideran en el IPC se pueden dividir en 8 conceptos:

---

<sup>31</sup> Banco de México, Dirección de Investigación Económica.

| CONCEPTO  | COMPRENDEN   |
|---|--|
| ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO (ABT)               | Vegetales, carnes, frutas, huevo, legumbres, aceite casero, leche, derivados de la leche, refrescos, conservas, restaurantes, vinos, licores, jugos en conserva, habanos, tabaco puro, cigarrillos, etc. |
| ROPA, CALZADO Y ACCESORIOS (RCA)                | Implementos del vestir y del calzar en general y sus respectivos accesorios.   |
| VIVIENDA (V)                                    | Rentas de casas habitación y sus servicios como predial, luz, agua, gas doméstico, etc.  |
| MUEBLES, APARATOS Y ACCESORIOS DOMESTICOS (MAD) | Bienes muebles en general tales como salas, comedores, recámaras, muebles de baño, línea blanca, aparatos electrónicos y eléctricos, etc.  |
| SALUD Y CUIDADO PERSONAL (SCP)                  | Medicamentos y sus variaciones, artículos de belleza, jabones, acondicionadores de cabello, desodorantes, perfumes, servicios de atención médica, etc.   |
| TRANSPORTE (T)                                  | Banderazo y precios por kilometraje de colectivos, taxis de base, taxis de ruta, metro, trolebuses, tren ligero, boletaje en ferrocarriles, en aeronaves   |

nacionales, automóviles, camiones de línea, fletes y mudanzas, etc.

**EDUCACION Y ESPARCIMIENTO (EYE)**

Boletaje en cines, teatros, espectáculos en general, centros de recreación como balnearios, hoteles, museos, parques de diversión, colegiaturas, útiles escolares, etc.

**OTROS SERVICIOS (OS)**

Bienes y servicios no contemplados en los anteriores conceptos.

El Índice Nacional de Precios al Consumidor tiene como año base 1978, pero se puede cambiar de base de acuerdo a lo que se necesite. Esto es posible si satisface la prueba circular. Sin embargo dado que este índice está basado en el índice de Laspeyres y los índices ponderados satisfacen con cierta aproximación la propiedad circular, se puede efectuar el cambio de base.

Para hacer el cambio de base, se dividen los números índices calculados con base en el período antiguo, entre el número índice del nuevo período.

La siguiente tabla presenta el IPC y su variación anual.

**CUADRO 12 INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR 1970-1990**  
**(1978=100)**

| AÑO  | INDICE (1978=100) | VARIACION ANUAL % |
|------|-------------------|-------------------|
| 1970 | 32.3              | 0.00              |
| 1971 | 34.0              | 5.26              |
| 1972 | 35.7              | 5.00              |
| 1973 | 40.0              | 12.04             |
| 1974 | 49.5              | 23.75             |
| 1975 | 57.0              | 15.15             |
| 1976 | 66.0              | 15.78             |
| 1977 | 85.1              | 28.93             |
| 1978 | 100.0             | 17.50             |
| 1979 | 118.2             | 18.20             |
| 1980 | 149.3             | 26.31             |
| 1981 | 191.1             | 27.99             |
| 1982 | 303.6             | 58.86             |
| 1983 | 612.9             | 101.87            |
| 1984 | 1014.1            | 65.45             |
| 1985 | 1599.7            | 57.74             |
| 1986 | 2979.2            | 86.23             |
| 1987 | 6906.6            | 131.82            |
| 1988 | 14791.2           | 114.16            |
| 1989 | 17750.6           | 20.00             |
| 1990 | 22481.5           | 26.65             |

FUENTE: Banco de México. CARPETA DE INDICADORES ECONOMICOS.  
 1991.

### 3.5 INFLACION EN MEXICO.

El cuadro anterior nos muestra la variación anual o tasa de inflación de los precios de consumo.<sup>32</sup>

La tasa de inflación se define de la siguiente manera:

$$\text{TASA DE INFLACION} = \frac{\text{IPC (este año)} - \text{IPC (año pasado)}}{\text{IPC (año pasado)}}$$

Los cambios económicos se ven reflejados en esta tasa.

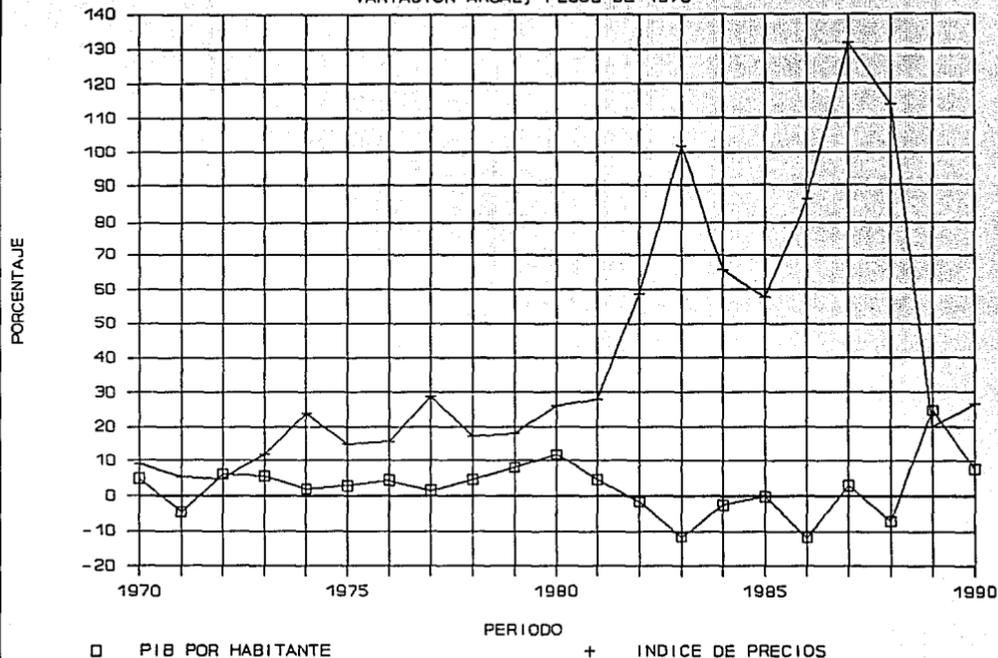
Si comparamos el comportamiento del PIB, se puede observar que en 1971 hubo un descenso en el PIB por habitante y además, la tasa de inflación de los precios de consumo fue de 5.26% ; en 1983 el PIB por habitante tuvo una baja de 11.62 % respecto a 1982 y la tasa de inflación fue de 101.87%; en 1986 el PIB descendió un 11.72% respecto a 1985 y la tasa de inflación fue de 86.23%; en 1987 el PIB tuvo una leve recuperación que se refleja en un incremento del 2.93% respecto a 1986, sin embargo a pesar de este incremento, el PIB de 1986, fue menor que el de 1981 que es el más alto logrado en el período de 1970-1990 y esta situación se refleja en la tasa de inflación de los precios de consumo que en 1987 fue de 131.82%.

---

<sup>32</sup> Samuelson. Op. Cit. (Ver Anexo 3).

# INDICE DE PRECIOS Y P. I. B. 1970-1990.

VARIACION ANUAL, PESOS DE 1970



En 1989 la tasa de inflación fue de 20% y en 1990 de 26.65% esto como producto del control que el gobierno ejerció para mantener en cierto nivel los precios.

### 3.6 PODER DE COMPRA DEL PESO.

La inflación hace que el valor de la moneda cambie, esto significa que el poder de compra de \$ 1.00 disminuye.

En el cuadro siguiente se presenta el valor de la moneda o poder de compra respecto a 1970, para esto usaremos el Índice Nacional de Precios al Consumidor (IPC).<sup>33</sup>

Sin embargo como se vio en el punto anterior, el IPC tiene como base al año de 1978 y como se desea mostrar el comportamiento del poder de compra del peso, además de compararlo con todos los años del período de estudio, se cambiará la base del IPC a otro año. Se escogió el año de 1970 porque es el primer año del período de estudio. Por lo tanto las comparaciones serán con respecto a 1970.

En el punto anterior se vio que el cambio de base es posible, por lo tanto el cambio de base de cada año se hará de la siguiente forma:

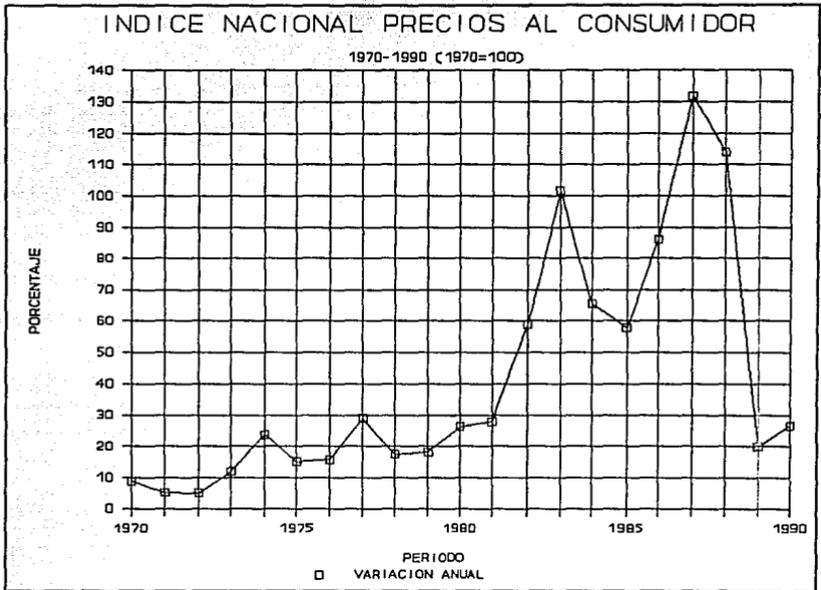
$$\begin{aligned} \text{IPC AÑO X (1978=100)} &= \frac{\text{INDICE DEL AÑO X (1978=100)}}{\text{VALOR DEL IPC DE 1970}} \times 100 \\ &= \frac{\text{INDICE DEL AÑO X (1978=100)}}{32.30} \times 100 \end{aligned}$$

Otra forma de cambiar la base es recalcular los números índices. pero este procedimiento es complicado y está fuera del alcance del presente trabajo, por lo que se utilizará el método antes señalado.

---

<sup>33</sup> Ver Anexo 3.

La siguiente gráfica muestra la variación anual o tasa de inflación anual de 1970 a 1990.



Para calcular el poder de compra del peso, se hará de la siguiente forma:

$$\text{PODER DE COMPRA} = \frac{\$ 1.00}{\text{INDICE}} \times 100$$

CUADRO 13. VALOR DE LA MONEDA RESPECTO A 1970.

| AÑO  | INDICE<br>(1978=100) | INDICE<br>(1970=100) | PODER DE<br>COMPRA DEL<br>PESO |
|------|----------------------|----------------------|--------------------------------|
| 1970 | 32.3                 | 100.00               | 1.00                           |
| 1971 | 34.0                 | 105.26               | 0.95                           |
| 1972 | 35.7                 | 110.53               | 0.90                           |
| 1973 | 40.0                 | 123.84               | 0.81                           |
| 1974 | 49.5                 | 153.25               | 0.65                           |
| 1975 | 57.0                 | 176.47               | 0.57                           |
| 1976 | 66.0                 | 204.33               | 0.49                           |
| 1977 | 85.1                 | 263.47               | 0.38                           |
| 1978 | 100.0                | 309.60               | 0.32                           |
| 1979 | 118.2                | 365.94               | 0.27                           |
| 1980 | 149.3                | 462.23               | 0.22                           |
| 1981 | 191.1                | 591.64               | 0.17                           |
| 1982 | 303.6                | 939.94               | 0.11                           |
| 1983 | 612.9                | 1897.52              | 0.05                           |
| 1984 | 1014.1               | 3139.63              | 0.03                           |
| 1985 | 1599.7               | 4952.63              | 0.02                           |
| 1986 | 2979.2               | 9223.53              | 0.01                           |
| 1987 | 6906.6               | 21382.85             | 0.005                          |
| 1988 | 14791.2              | 45793.19             | 0.0002                         |
| 1989 | 17750.6              | 54955.42             | 0.00018                        |
| 1990 | 22481.5              | 69602.16             | 0.00014                        |

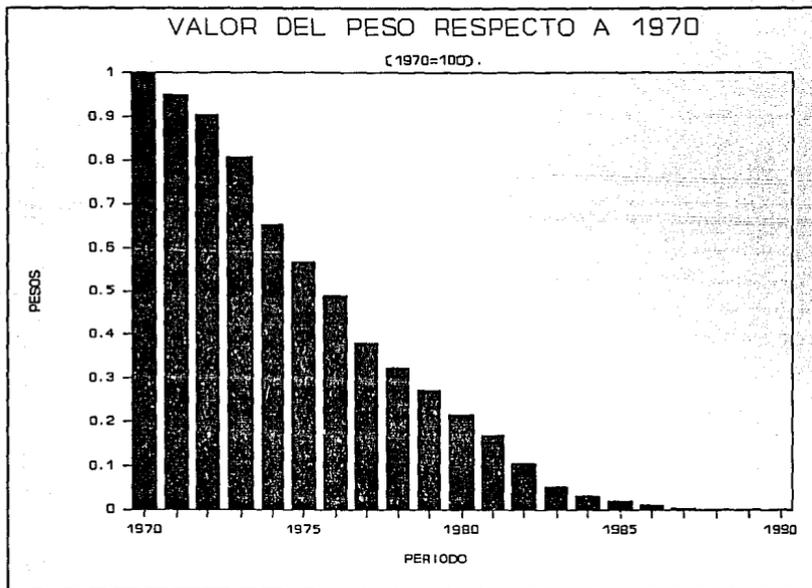
FUENTE: Cálculo nuestro basado en el cuadro anterior.

Los datos anteriores indican que en 1975 el poder de compra del peso era de \$0.57, o sea aproximadamente la mitad de su valor en 1970, es decir que en 1975 se pudo comprar 57% de lo que se

compraba en 1970.

En 1983 el poder adquisitivo del peso era de \$ 0.05 y en 1986 era de \$ 0.01.

En 1990 el poder de compra del peso fue de \$0.0014, o sea que en 1990 se pudo comprar 0.14% de lo que se podía comprar en 1970 con un peso.



## CAPITULO 4

### SALARIOS MINIMOS REALES.

#### 4.1 POBLACION QUE PERCIIBE SALARIO MINIMO.

En el capítulo 2 se dio la definición de salario mínimo y se vio que en México está regido por la Ley Federal del Trabajo y que es un derecho que la Constitución Mexicana otorga (Art. 123 fracción VI).

Sin embargo, a últimas fechas, representantes obreros y patronales, han pedido sus desaparición.

El Secretario general de la Confederación Obrera Revolucionaria (COR), afirmó que " ... los salarios mínimos deben desaparecer por obsoletos y porque con ellos nos estamos haciendo tontos fabricando castillos en el aire", además calificó al salario mínimo como " una burla porque los obreros estamos (sic) siempre esperanzados de ver cuando y cuanto nos suben"<sup>34</sup>.

El representante del sector empresarial ante la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, indicó que el salario mínimo "... es sólo de referencia, pero ha perdido importancia porque la gran mayoría de los trabajadores ya no lo recibe" por que argumenta, ya ha sido superado por la revisión contractual y por esta razón " no es

---

<sup>34</sup> Escalante Medina, Gilberto. "NOS HACEMOS TONTOS CON LOS SALARIOS MINIMOS:COR". Periódico El Universal, 23 de mayo de 1991.

urgente una revisión del sueldo base".<sup>35</sup>

Los representantes empresariales insisten que los trabajadores que perciben el salario mínimo generales son muy pocos por lo que no es necesaria su revisión.

El siguiente cuadro muestra el porcentaje de la población ocupada que percibe menos de 1 salario mínimo general hasta más de 5 salarios mínimos en los últimos años

**CUADRO 14 POBLACION URBANA OCUPADA POR NIVEL DE INGRESO. 1>**  
(PORCENTAJE)

| AÑO              | MENOS DE 1 SALARIO MINIMO | 1 HASTA 2 SAL. MINIMOS | MAS DE 2 HASTA 5 | MAS DE 5 | NO RECIBE INGRESOS | TOTAL  |
|------------------|---------------------------|------------------------|------------------|----------|--------------------|--------|
| 1987             | 28.66                     | 48.92                  | 14.80            | 2.60     | 5.02               | 100.00 |
| 1988             | 19.53                     | 52.50                  | 19.14            | 3.59     | 5.24               | 100.00 |
| 1989             | 16.20                     | 49.40                  | 23.49            | 5.88     | 5.03               | 100.00 |
| 1990             | 12.59                     | 46.87                  | 28.21            | 7.62     | 4.71               | 100.00 |
| 1991             |                           |                        |                  |          |                    |        |
| I TRIMESTRE      | 11.28                     | 48.55                  | 28.16            | 7.66     | 4.35               | 100.00 |
| II TRIMESTRE (p) | 9.47                      | 46.10                  | 31.74            | 8.53     | 4.16               | 100.00 |

1> Se refiere a remuneraciones al trabajo.

(p) Cifras preliminares.

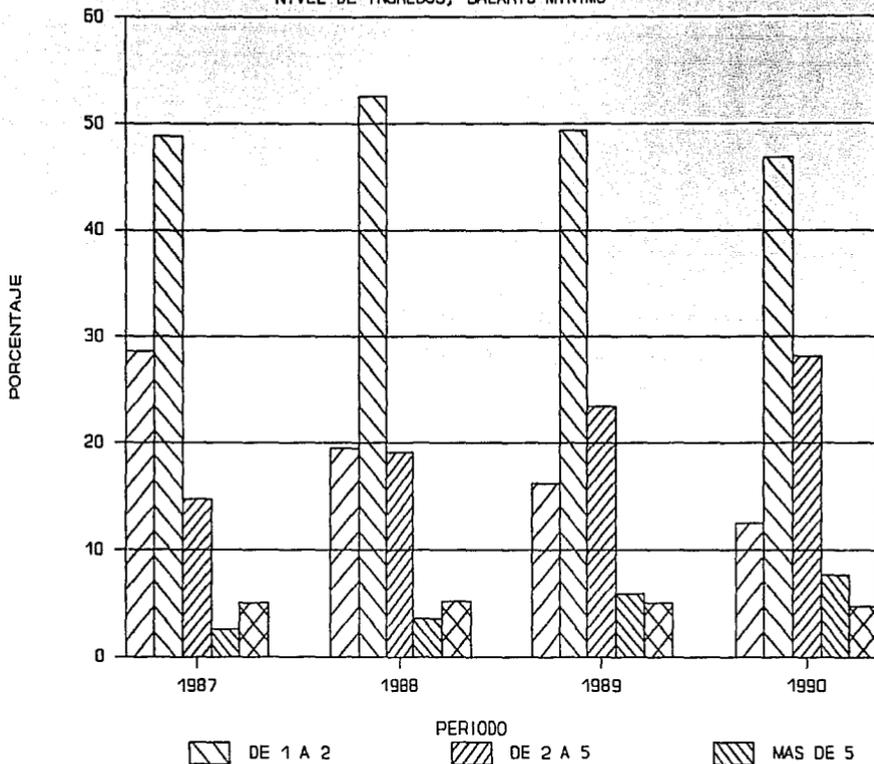
Estos datos son promedios ponderados, con base 1980, de la población de 12 años y más de cada área urbana considerada en la E.N.E.U.

FUENTE: Elaboración basada en datos del I.N.E.G.I.  
Encuesta Nacional de Empleo Urbano (E.N.E.U.)

<sup>35</sup> Tena Morelos, Adolfo. "INNECESARIO REVISAR LOS SALARIOS BASE". Periódico Ovaciones 12 de Octubre de 1991.

## POBLACION URBANA OCUPADA 1987-1990.

NIVEL DE INGRESOS, SALARIO MINIMO



//// MENOS DE 1 SALARIO MINIMO

XXXXXX NO RECIBE ING.

Primero debemos tomar en cuenta que la población ocupada son las personas de 12 años y más que trabajaron al menos una hora o un

día a cambio de un ingreso monetario o en especie o que lo hicieron sin recibir pago. O bien no trabajan por estar ausentes temporalmente de un empleo por vacaciones, permisos, enfermedad, etc. y retornarán a su trabajo. También se consideran a quienes iniciarán un trabajo en 4 semanas o menos.

Del cuadro y la gráfica anteriores, se puede observar que en 1987 el 77.58% de la población ocupada percibía hasta 2 salarios mínimos; en 1988 el porcentaje fue de 72.03%; en 1989 fue de 65.6% y en 1990 era de 59.46%.

De 1987 a 1990 ha habido un descenso de la población ocupada que percibe a lo más 2 salarios mínimos, pero aún en el primer trimestre de 1991 el porcentaje fue de 59.83%.

En el segundo trimestre de 1991 el porcentaje fue de 55.57% y aunque son cifras preliminares, indican que aún más de la mitad de la población ocupada percibe a lo más dos salarios mínimos y que el 9.47% obtiene como ingreso un salario menor al mínimo y el 4.16% no recibe ingresos.

Estas cifras indican que cada vez son más los trabajadores que perciben un salario superior a 2 salarios mínimos, pero también demuestran que un 10% de la población ocupada percibe menos de 1 salario mínimo o no recibe ingresos.

Por estas razones y contra lo que sugieren algunos líderes sindicales y representantes patronales, el salario mínimo sigue siendo importante, pues no sólo sirve como referencia para las revisiones salariales de los contratos colectivos de trabajo,

sino que aún hay trabajadores que lo perciben, por lo que no se puede pensar en desaparecerlo.

## 4.2 SALARIOS REALES.

### 4.2.1 SALARIOS MINIMOS REALES.

En el capítulo 2 se señaló que el salario mínimo es la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo y debe ser suficiente para satisfacer sus necesidades de orden social cultural y de educación a sus hijos.

También en el punto anterior se vio que más de la mitad de la población ocupada percibe a lo más 2 salarios mínimos.

En el cuadro 11 se presentó la evolución del salario mínimo de 1970 a 1990. Sin embargo ante la inflación, el valor del dinero que percibe un obrero por su trabajo, varía, ya que este salario disminuye su valor para adquirir mercancías.

Según Marx el valor de la fuerza de trabajo se puede modificar cuando el valor de los artículos de primera necesidad que en término medio consume diariamente un trabajador, se modifique, esto es por el aumento o decremento del valor de esas mercancías. Cuando permanece invariable el valor del trabajo y se modifica el precio de los bienes, se produce un cambio en el valor del dinero.

Por esto, el salario presenta dos formas: el **salario nominal** que es la cantidad de dinero que se recibe y el **salario real** que es la cantidad de productos que se pueden comprar.

El salario real expresa el precio del trabajo en relación con el precio de las demás mercancías.

Por lo tanto se define al salario real como el salario nominal deflactado por un índice de precios.<sup>36</sup>

El siguiente cuadro presenta los salarios mínimos reales de 1970 a 1990, deflactados con el Índice de Precios al Consumidor del Banco de México con base en 1970.

**CUADRO 15 SALARIO MINIMO REAL DIARIO 1970-1990.**

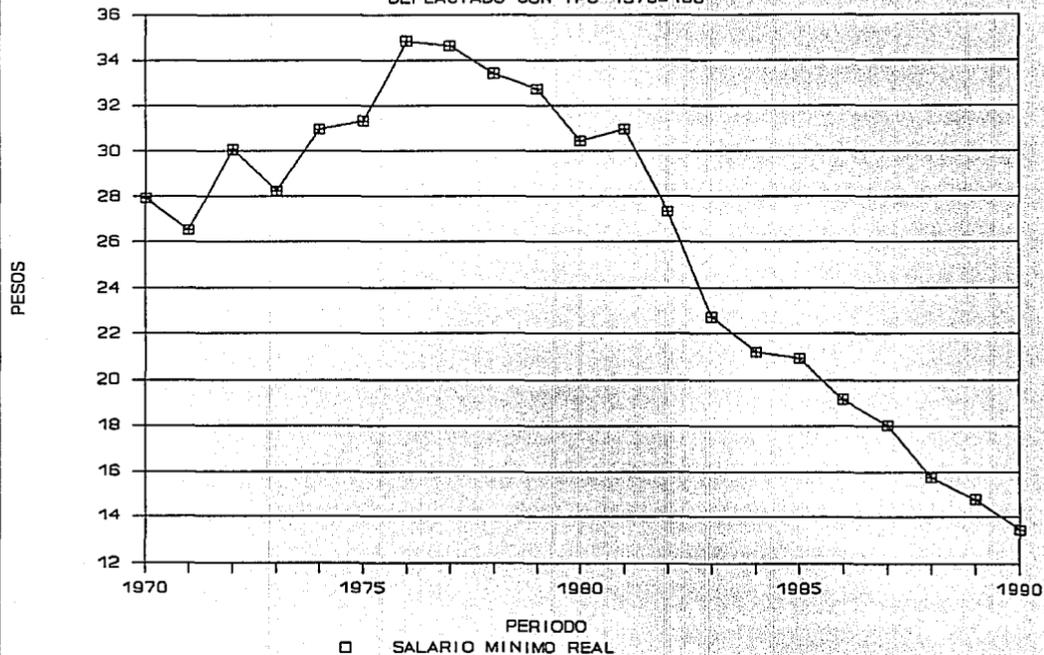
| AÑO  | SALARIO<br>MINIMO<br>DIARIO<br>PROMEDIO | IPC<br>(1970=100) | SALARIO<br>MINIMO<br>REAL<br>DIARIO | VARIACION PORCENTUAL |         |
|------|---|-------------------|-------------------------------------|----------------------|---------|
|      |   |                   |                                     | SALARIO              | SALARIO |
| 1970 | 27.93                                   | 100.00            | 27.93                               | 0.00                 | 0.00    |
| 1971 | 27.93                                   | 105.26            | 26.53                               | 0.00                 | -5.00   |
| 1972 | 33.23                                   | 110.53            | 30.06                               | 18.98                | 13.30   |
| 1973 | 34.97                                   | 123.84            | 28.24                               | 5.24                 | -6.07   |
| 1974 | 47.41                                   | 153.25            | 30.94                               | 35.57                | 9.56    |
| 1975 | 55.24                                   | 176.47            | 31.30                               | 16.52                | 1.18    |
| 1976 | 71.15                                   | 204.33            | 34.82                               | 28.80                | 11.24   |
| 1977 | 91.20                                   | 263.47            | 34.61                               | 28.18                | -0.59   |
| 1978 | 103.49                                  | 309.60            | 33.43                               | 13.48                | -3.43   |
| 1979 | 119.78                                  | 365.94            | 32.73                               | 15.74                | -2.08   |
| 1980 | 140.69                                  | 462.23            | 30.44                               | 17.46                | -7.01   |
| 1981 | 183.05                                  | 591.64            | 30.94                               | 30.11                | 1.65    |
| 1982 | 257.10                                  | 939.94            | 27.35                               | 40.45                | -11.59  |
| 1983 | 431.63                                  | 1897.52           | 22.75                               | 67.88                | -16.84  |
| 1984 | 665.75                                  | 3139.63           | 21.20                               | 54.24                | -6.78   |
| 1985 | 1036.40                                 | 4952.63           | 20.93                               | 55.67                | -1.31   |
| 1986 | 1769.14                                 | 9223.53           | 19.18                               | 70.70                | -8.34   |
| 1987 | 3855.10                                 | 21382.85          | 18.03                               | 117.91               | -6.01   |
| 1988 | 7218.13                                 | 45793.19          | 15.76                               | 87.24                | -12.57  |
| 1989 | 8135.68                                 | 54955.42          | 14.80                               | 12.71                | -6.08   |
| 1990 | 9346.54                                 | 69602.16          | 13.43                               | 14.88                | -9.29   |

FUENTE: BANCO DE MEXICO Y C.N.S.M. 1991 (Promedio anual)

<sup>36</sup> Ver Anexo 3.

# SALARIO MINIMO REAL 1970-1990.

DEFLACTADO CON IPC 1970=100



De acuerdo a los datos anteriores, podemos ver que en términos reales, el salario mínimo real alcanzó su máximo nivel en 1976, después su poder adquisitivo empezó a declinar hasta llegar a 1990, con el más bajo nivel desde 1970.

De 1970 a 1976 se presenta un aumento en el salario real de 24.6% ya que pasó de \$ 27.93 en 1970 a \$ 34.82 en 1976.

Si comparamos este aumento con el crecimiento de PIB en la misma época, la comparación es desfavorable para el salario, pues el PIB en pesos de 1970, pasó de \$ 415,512 millones de pesos en 1970 a \$ 670,943 millones de pesos en 1976, lo que representa un incremento del 61.5%.

El salario real empieza su caída en 1977, pero es en 1982 cuando alcanza un nivel inferior al de 1970, ya que en este año fue de \$ 27.93 y en 1982 de \$ 27.35.

De 1982 a 1990 se presenta un claro descenso en el nivel del salario mínimo real hasta llegar en 1990 a \$ 13.43, lo que implica un descenso del 51.9% de 1970 a 1990.

El descenso más fuerte se presentó de 1982 a 1983 y fue de 16.84%

De 1987 a 1988 el descenso fue de 12.57%.

En 1972 se presentó un incremento del 13.3% con respecto al año anterior, este es el mayor aumento de 1970 a 1990.

Si comparamos la variación anual del salario mínimo nominal y las del IPC, se observa que salvo en los años 1972, 1974, 1975, 1976 y 1981, el incremento porcentual del IPC es mayor que el incremento porcentual del salario mínimo nominal. Esto se puede ver en la gráfica, ya que en esos años se presentaron incrementos en los salarios reales, en los años restantes sólo ocurrieron descensos en los salarios mínimos reales.

#### 4.2.2 SALARIOS PROMEDIO REALES.

En el punto anterior, se analizó el nivel de los salarios mínimos reales, sin embargo no todos los trabajadores perciben el salario mínimo general. Por esta razón y sólo como punto de comparación, se tomaron los salarios medio o promedio como referencia de los salarios en general.

En el siguiente cuadro se presentan los salarios semanales medios nominales, reales y mínimos reales y sus variación porcentual.

## CUADRO 16 SALARIOS REALES SEMANALES: MINIMO Y MEDIO

1970-1990.

| AÑO      | MINIMO REAL | SALARIO NOMINAL | MEDIO REAL | VARIACION MEDIO | % MINIMO |
|----------|-------------|-----------------|------------|-----------------|----------|
| 1970     | 195.51      | 359.15          | 359.15     | 0.00            | 0.00     |
| 1971     | 185.74      | 390.24          | 370.74     | 3.23            | -5.0     |
| 1972     | 210.45      | 441.62          | 399.55     | 7.77            | 13.30    |
| 1973     | 197.67      | 531.59          | 429.26     | 7.44            | -6.07    |
| 1974     | 216.55      | 696.37          | 454.40     | 5.86            | 9.56     |
| 1975     | 219.12      | 772.20          | 437.58     | -3.70           | 1.18     |
| 1976     | 243.75      | 1130.96         | 553.50     | 26.49           | 11.24    |
| 1977     | 242.30      | 1256.63         | 476.95     | -13.83          | -0.59    |
| 1978     | 233.99      | 1428.32         | 461.34     | -3.27           | 3.43     |
| 1979     | 229.12      | 1670.70         | 456.55     | -1.04           | 2.08     |
| 1980     | 213.06      | 2040.60         | 441.47     | -3.30           | -7.01    |
| 1981     | 216.58      | 2494.47         | 421.62     | -4.50           | 1.65     |
| 1982     | 191.47      | 4943.49         | 525.94     | 24.74           | -11.59   |
| 1983     | 159.23      | 6595.00         | 347.56     | -33.92          | -16.84   |
| 1984     | 148.43      | 10894.22        | 346.99     | -0.16           | -6.78    |
| 1985     | 146.48      | 16066.23        | 324.40     | -6.51           | -1.31    |
| 1986     | 134.27      | 20033.41        | 217.20     | -33.05          | -8.34    |
| 1987     | 126.20      | 45098.07        | 210.91     | -2.90           | -6.01    |
| 1988 (p) | 110.34      | 96711.03        | 211.19     | 0.13            | -12.57   |
| 1989     | 103.63      | 127120.41       | 231.32     | 9.53            | -6.58    |
| 1990     | 94.0        | 164568.74       | 236.44     | 2.22            | -9.29    |

FUENTE: I.N.E.G.I. 1970-1985 ENCUESTA ANUAL DE TRABAJO Y SALARIOS.

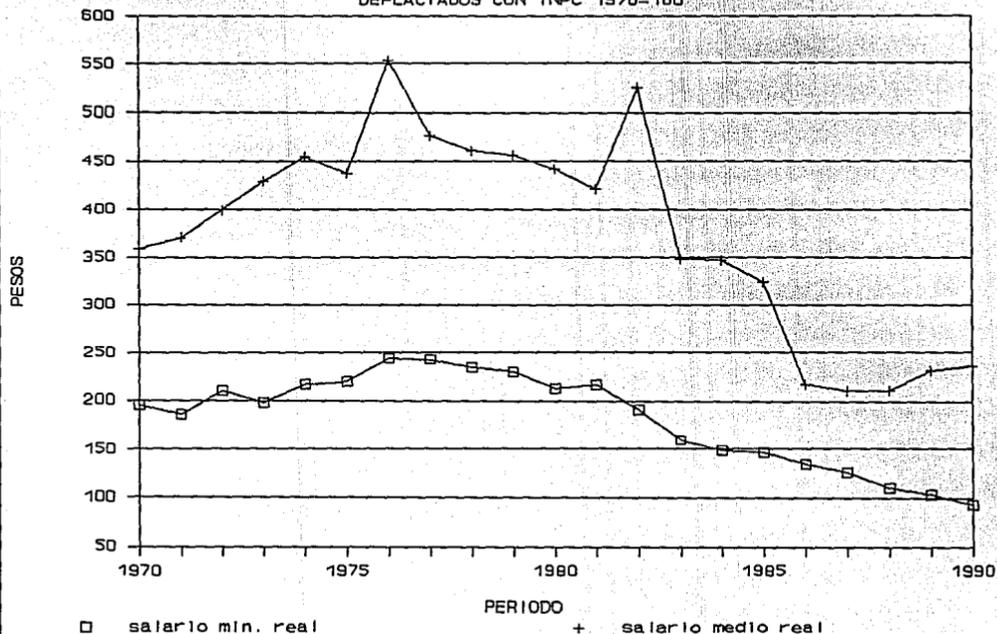
I.N.E.G.I. 1986-1987. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO. CUENTAS CONSOLIDADAS DE LA NACION 1990.

1988-1990. ESTIMACION BASADA EN ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO URBANO.

(p) datos preliminares a partir de este año.

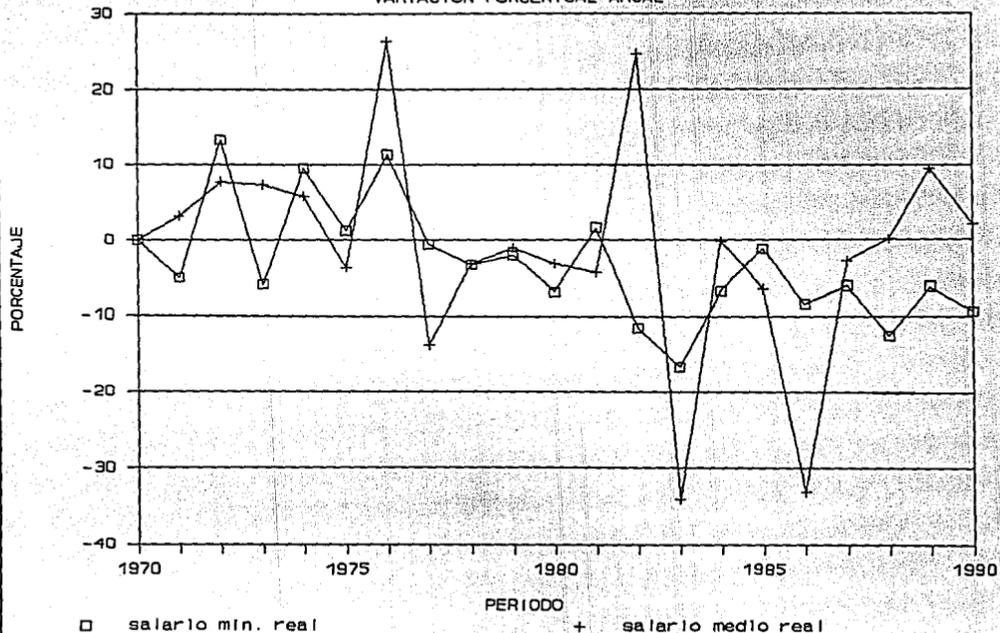
# SALARIO SEMANAL REAL 1970-1990.

DEFLACTADOS CON INPC 1970=100.



# SALARIO SEMANAL REAL 1970-1990.

VARIACION PORCENTUAL ANUAL



La gráfica permite observar que en 1976 se presentó el mayor incremento en el salario medio real.

De 1970 a 1976 hay un incremento del 5.4%, en 1976 alcanza su máximo valor igual que el salario mínimo real.

En 1977 se presenta un descenso y es en 1981 que se incrementa y alcanza un valor de \$525.94 lo cual representa un incremento del 24.74% respecto al año anterior, posteriormente en 1983 vuelve a descender.

Esta baja en el nivel del salario medio real se detiene en 1988 cuando inicia una leve recuperación de su poder adquisitivo.

De 1970 a 1990, el salario medio real ha tenido una baja del 34%. El nivel más bajo del salario medio se alcanzó en 1987, su valor fue de 210.91, lo cual implica un descenso del 41.27% respecto a su valor de 1970.

Si comparamos el valor del salario medio con el del salario mínimo, vemos que el salario mínimo, en 1976 equivalía a 1.84 veces el salario mínimo, en 1976 equivalía a 2.27 y en 1982 correspondía a 2.75 veces el salario mínimo.

En 1986 su valor era de 1.62 veces el salario mínimo de ese año. este es el valor más bajo que alcanzó el salario medio en el período 1970-1990.

La siguiente tabla muestra el salario medio real en múltiplos del salario mínimo real.

**CUADRO 17 SALARIO MEDIO EN MULTIPLOS DEL SALARIO MINIMO.**

| AÑO  | SALARIO MEDIO | AÑO  | SALARIO MEDIO |
|------|---------------|------|---------------|
| 1970 | 1.84          | 1980 | 2.07          |
| 1971 | 2.00          | 1981 | 1.95          |
| 1972 | 1.90          | 1982 | 2.75          |
| 1973 | 2.17          | 1983 | 2.18          |
| 1974 | 2.10          | 1984 | 2.34          |
| 1975 | 2.00          | 1985 | 2.21          |
| 1976 | 2.27          | 1986 | 1.62          |
| 1977 | 1.97          | 1987 | 1.67          |
| 1978 | 1.97          | 1988 | 1.91          |
| 1979 | 1.99          | 1989 | 2.23          |
|      |               | 1990 | 2.52          |

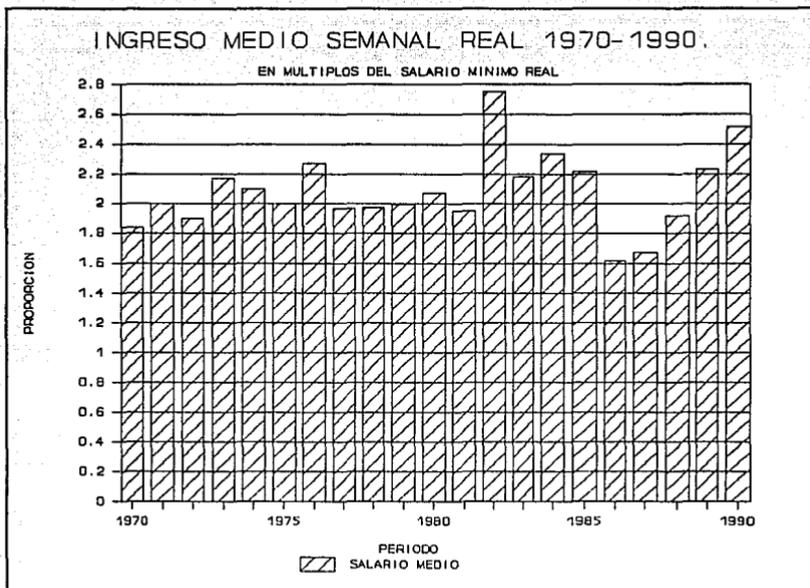
FUENTE: Cuadro anterior.

Los datos anteriores nos permiten apreciar 4 etapas: de 1970 a 1976; de 1976 a 1981; de 1982 a 1987 y de 1988 a 1990.

Durante la primera etapa de 1970 a 1976 se presentan algunas situaciones que afectan la economía del país:

En los primeros años del gobierno del Presidente Luis Echeverría, se incrementó el empleo con una tasa media de 3.9% anual, pasando de 12,863 miles a 14,441 miles de personas.

De 1973 a 1976, las condiciones de la economía mundial comenzaron a afectar a la economía del país a través de la inflación y del creciente endeudamiento externo.



Es en este período cuando se da una fuerte devaluación del peso que comenzó con una constante caída para alcanzar a finales de 1986, una disminución del 58% con respecto a la paridad anterior. Esta situación obligó al gobierno a decretar un aumento salarial del 23% a los trabajadores del estado y este porcentaje se generalizó a todos los sectores económicos.

Dicho incremento llevó a su punto más alto al salario real.

Sin embargo el poder adquisitivo alcanzado por este aumento sólo duro 3 meses y después comenzó a declinar en forma ininterrumpida.

Es en la segunda etapa de 1977 a 1981 cuando se ven realmente los efectos de la devaluación.

El gobierno liberó los precios, anulando gradualmente los controles sobre algunos productos básicos, además se incrementaron las tasas de interés bancario con la finalidad de atraer más ahorro.

En esta etapa se inicia el descenso del poder adquisitivo del salario real. Por esto también se redujo el consumo de bienes producidos por la industria manufacturera, lo que ocasionó a su vez la quiebra de pequeñas y medianas empresas, provocando un aumento en la tasa de desempleo.

Pese a esto, se presenta un ligero aumento en el nivel de los salarios en 1981.<sup>37</sup>

Sin embargo, durante el sexenio del Presidente López Portillo, se trató de utilizar el petróleo como "palanca del desarrollo".

Esta esperanza fue justificada por el espectacular crecimiento de las exportaciones petroleras de 1978 a 1981, hizo posible que el gobierno promoviera el desarrollo industrial y tuviera acceso al crédito de la banca internacional. Sin embargo, el petróleo no resultó ser la palanca del desarrollo, sino sólo sirvió como aval del excesivo endeudamiento externo.

Si bien hubo cierto auge en el país, este duró hasta 1982, cuando se agotaron el crédito y las reservas internacionales.

Es aquí cuando se presenta la tercera etapa, de 1982 a 1987.

---

<sup>37</sup> González Chávez, Gerardo. Op. Cit.

Esta etapa se caracteriza por la crisis en que se vio sumido el país.

La crisis se refleja en el empleo, ya que en esta etapa se estima que muchos trabajadores pasaron a ser vendedores ambulantes, albañiles, prestadores de quehaceres manuales y otras formas de autoempleo, aumentando el número de subocupados de 1.9 millones de personas en 1981 a 2.7 millones en 1985.

La población subocupada se constituye en un ejército de reserva que se acomoda en el sector formal a medida que aumenta la actividad económica. Pero es épocas de crisis, la economía subterránea proporciona un refugio para los desempleados y para quienes no pueden ingresar al mercado de trabajo, además deprimen los salarios y disfrazan el desempleo abierto.

La presencia de los subocupados contribuye a la caída del salario real pues los trabajadores aceptan salarios bajos por necesidad.<sup>38</sup>

En 1985 la caída de los precios del petróleo influyó en el déficit financiero que alcanzó un nivel de 4.535 billones.

En 1986, el programa formulado para este año, supuso un precio para el petróleo, sin embargo esta previsión no se cumplió, ya que el precio del barril fue de 11.2 dólares menor al previsto. Esto ocasionó una disminución del PIB.<sup>39</sup>

En éste año se propone el "PAC", Programa de Aliento y Crecimiento cuyo objetivo principal era lograr la recuperación

---

<sup>38</sup> Martínez Hernández, Ifigenia. Op. Cit.

<sup>39</sup> Banco de México. Informe anual 1986.

del crecimiento económico. Además se firmó el protocolo de adhesión al GATT.

La caída de los precios del petróleo provocó un aumento en la inflación. Los ajustes en los precios controlados de bienes subsidiados por el sector público se hicieron para aligerar la carga que los subsidios representan para las finanzas del sector público en la situación de crisis provocada por la pérdida petrolera.

El aumento de las expectativas de inflación en 1987, derivado de la crisis cambiaria requirió, en diciembre, abandonar el intento de controlar poco a poco la inflación y entonces surgió el Pacto de Solidaridad Económica. (PSE).

El PSE tenía como objetivo fundamental abatir la inflación, corregir las finanzas públicas y contener el incremento de los precios por medio de la concertación de todos los sectores de la sociedad.

El PSE se revisó cinco veces durante 1988 y para el segundo semestre, el crecimiento de los precios era ya menor que el previsto en los objetivos originales del programa.

Apoyado en las medidas adoptadas durante 1988 con el PSE, durante 1989 el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) entra en una nueva fase.

Durante 1989 la evolución de la inflación y de la actividad económica fue más favorable que el año anterior y esto se vio reflejado en los salarios medios reales que tuvieron un repunte, no tuvo el mismo efecto sobre los salarios mínimos reales pues

estos continuaron a la baja, perdiendo cada vez más su poder adquisitivo.

La misma situación en los salarios se presentó en 1990, ya que a pesar de que con el PECE hubo cuantiosas entradas de capital externo, crecimiento de la inversión, aumento de los activos financieros y disminución de las tasas de interés, sólo mejoró el nivel del salario medio, no así el salario mínimo que alcanzó, como señalamos antes, el más bajo nivel en el período 1970-1990.

#### 4.2.3 SALARIOS CON PODER ADQUISITIVO CONSTANTE.

Analizando la gráfica de los salarios mínimos reales, se nota que el punto más alto alcanzado por el salario real fue de \$34.82 (pesos de 1970) y el salario nominal de ese año fue de \$71.154. Así mismo, el salario real más bajo fue de \$13.43, correspondiente a 1990.

Si tomamos el salario real más alto, o sea el de 1976 y suponemos que se desea que el trabajador tenga, teóricamente, el mismo poder adquisitivo que en ese año, durante el período de 1970-1990, entonces se debe calcular el salario nominal o salario en pesos corrientes que se necesita para este fin, correspondientes a cada año del período de estudio.

Para esto, recordamos que:

$$\text{SALARIO REAL} = \frac{\text{SALARIO NOMINAL}}{\text{INDICE}} \times 100$$

Como se desea que el salario real sea constante o sea de \$34.82 diarios, entonces fijamos esta cantidad:

$$\begin{aligned} \text{===> SALARIO REAL} &= 34.82 \\ \text{===> SALARIO NOMINAL} &= X \\ \text{===> } 34.82 &= \frac{X}{\text{INDICE}} \times 100 \\ \text{===> } X &= \frac{34.82 * \text{INDICE}}{100} \end{aligned}$$

100

En el siguiente cuadro, se comparan el salario nominal obtenido al fijar como salario real para todo el período, el

correspondiente al salario real más alto o sea \$34.82 , con el salario nominal.

**CUADRO 18. SALARIOS NOMINALES 1970 -1990.**

| AÑO  | IPC<br>(1970=100) | SALARIO<br>NOMINAL<br>(1) | SALARIO<br>OBTENIDO<br>(2) | DIFERENCIA<br>(3=2-1) |
|------|-------------------|---------------------------|----------------------------|-----------------------|
| 1970 | 100.00            | 27.93                     | 34.82                      | 6.89                  |
| 1971 | 105.26            | 27.93                     | 36.65                      | 8.72                  |
| 1972 | 110.53            | 33.23                     | 38.49                      | 5.26                  |
| 1973 | 123.84            | 34.97                     | 43.12                      | 8.15                  |
| 1974 | 153.25            | 47.41                     | 53.36                      | 5.95                  |
| 1975 | 176.47            | 55.24                     | 61.45                      | 6.21                  |
| 1976 | 204.33            | 71.15                     | 71.15                      | 0.00                  |
| 1977 | 263.47            | 91.20                     | 91.74                      | 0.54                  |
| 1978 | 309.60            | 103.49                    | 107.81                     | 4.32                  |
| 1979 | 365.94            | 119.78                    | 127.42                     | 7.64                  |
| 1980 | 462.23            | 140.69                    | 160.95                     | 20.26                 |
| 1981 | 591.64            | 183.05                    | 206.02                     | 22.97                 |
| 1982 | 939.94            | 257.10                    | 327.30                     | 70.20                 |
| 1983 | 1897.52           | 431.63                    | 660.74                     | 229.11                |
| 1984 | 3139.63           | 665.75                    | 1093.25                    | 427.50                |
| 1985 | 4952.63           | 1036.40                   | 1724.56                    | 688.16                |
| 1986 | 9223.52           | 1769.14                   | 3211.73                    | 1442.59               |
| 1987 | 21382.85          | 3855.10                   | 7445.75                    | 3590.65               |
| 1988 | 45793.19          | 7218.13                   | 15945.70                   | 8727.57               |
| 1989 | 54955.42          | 8135.68                   | 19136.09                   | 11000.41              |
| 1990 | 69602.16          | 9346.54                   | 24236.25                   | 14889.71              |

FUENTE: ELABORACION NUESTRA BASADA EN CUADROS ANTERIORES.

Por los datos obtenidos en la tabla anterior, se puede concluir que si en todo el período se tuviera un salario mínimo real diario de \$ 34.82, en 1990 el salario nominal debería ser casi 150% mayor, ya que en lugar de \$ 9,346.54 diarios, debería de ser de \$ 24,236.25, lo que da una diferencia de \$ 14,889.71.

#### 4.3 PODER ADQUISITIVO.

##### 4.3.1 CANASTA BASICA.

Aunque la ley indica cuales son las necesidades que debe cubrir el salario mínimo, no define su monto.

Se ha visto que cuanto más bajo es el nivel de ingresos de una familia, mayor es la proporción de este que se dedica a la alimentación.

Un estudio elaborado por el Centro de Estudios del Trabajo (CET)<sup>40</sup>, presenta el deterioro alimenticio que ha sufrido la población en los últimos años. En este estudio se presentan dos tipos de canastas básicas: la canasta real y la canasta recomendable.

Las canastas reales se elaboran a partir de encuestas sobre el consumo familiar observado y sirven para conocer la capacidad adquisitiva del salario.

Las canastas recomendables se elaboran con la información que proporcionan instituciones autorizadas, respecto a lo que consideran debe ser el consumo necesario para tener un determinado nivel de bienestar. Estas canastas contienen alimentos, medicinas, vivienda, ropa, transporte y otros componentes.

En este estudio se consideró la más adecuada, la canasta que se

---

<sup>40</sup> CET. CANASTA BASICA Y SALARIO MINIMO. Diario El DIA, 16 de enero de 1986, citado por Martínez Hernández, Ifigenia . Op. Cit.

obtuvo del promedio de las canastas propuestas por el Instituto Nacional del Consumidor (INCO), la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM) y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

El contenido de las canastas recomendables es el siguiente

|                             | INCO 1 | CNSM 2 | SECOFI 3 | PROMEDIO 4 |
|-----------------------------|--------|--------|----------|------------|
| ALIMENTOS                   | X      | X      | X        | X          |
| EDUCACION                   | X      | X      |          | X          |
| -PAPELERIA Y UTILES ESC.    | X      | X      |          | X          |
| -EQUIPO EDUCATIVO           | X      | X      |          | X          |
| -OTROS                      | X      | X      |          | X          |
| SALUD Y SEGURIDAD SOCIAL    | X      | X      |          | X          |
| MEDICAMENTOS                | X      | X      | X        | X          |
| -SERVICIOS MEDICOS PROF.    | X      |        | X        |            |
| -OTROS                      | X      | X      |          | X          |
| VIVIENDA Y ENSERES          | X      | X      | X        | X          |
| -CASA O DEPARTAMENTO        | X      | X      | X        | X          |
| -MUEBLES                    | X      | X      | X        | X          |
| -COBERTORES                 | X      | X      | X        | X          |
| -APARATOS ELECTRODOMESTICOS | X      | X      | X        | X          |
| -SERVICIOS                  | X      | X      | X        | X          |
| VESTIDO Y CALZADO           | X      | X      | X        | X          |
| -ROPA                       | X      | X      |          | X          |
| -CALZADO                    | X      | X      |          | X          |
| -OTROS                      | X      |        |          |            |
| RECREACION Y ESPARCIMIENTO  | X      | X      |          | X          |
| -MEDIOS DE RECREACION       | X      | X      |          | X          |
| -CLUB Y DEPORTIVOS          | X      |        |          |            |
| -HOTEL Y RESTAURANTES       | X      |        |          |            |
| -PASEOS                     | X      |        |          |            |
| -VACACIONES                 | X      |        |          |            |
| TRANSPORTE                  | X      | X      | X        | X          |
| -PUBLICO                    | X      | X      |          | X          |
| -PRIVADO                    | X      | X      |          | X          |
| -ACCESORIOS Y COMBUSTIBLE   | X      |        |          |            |
| -OTROS                      | X      |        |          |            |
| PERECEDEROS                 |        |        | X        |            |

1 Canasta de Consumo social del INCO (nov. 1981)

2 Canasta propuesta por CNSM (vigente hasta agosto de 1983)

3 Paquete básico de consumo popular definido por la SECOFI acordado en el Pacto de Solidaridad.

4 Dos de las tres canastas.

FUENTE: El Día. 16 de enero de 1986. Citado por Martínez Hernández, Ifigenia. Op. Cit.

En la tabla que a continuación se presenta, están los requerimientos básicos de una canasta alimenticia para una familia de 5 personas.

Esta canasta fue constituida con datos del Banco de México, INCO y COPLAMAR.

**CUADRO 19. COSTO DE LA CANASTA SUPERBASICA.**

| PRODUCTO                 | REQUERIMIENTOS<br>DIARIOS EN GRS. | COSTO DIARIO EN<br>PESOS OCT. 1985 |
|--------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| ACEITE VEGETAL           | 148                               | 56.62                              |
| ARROZ                    | 121                               | 18.51                              |
| AZUCAR                   | 269                               | 19.64                              |
| CARNE DE CERDO           | 41                                | 51.46                              |
| CARNE DE RES             | 460                               | 540.04                             |
| FRIJOL                   | 307                               | 47.28                              |
| FRUTAS                   | 519                               | 89.79                              |
| GALLETAS                 | 6                                 | 1.61                               |
| HARINA DE TRIGO          | 16                                | 2.10                               |
| HUEVO                    | 229                               | 60.46                              |
| LECHE                    | 1710                              | 165.87                             |
| MANTECA DE CERDO         | 12                                | 6.88                               |
| PAN BLANCO               | 181                               | 12.85                              |
| PAPA                     | 175                               | 13.33                              |
| PASTA ALIMENTICIA        | 8                                 | 2.84                               |
| PESCADO                  | 87                                | 80.91                              |
| SAL MOLIDA               | 29                                | 1.13                               |
| TORTILLAS                | 1365                              | 43.68                              |
| VERDURAS                 | 241                               | 60.97                              |
| TOTAL                    | 5924                              | 1270.47                            |
| SALARIO MINIMO           |                                   | 1250.00                            |
| % DESTINADO A LA CANASTA |                                   | 101.60                             |

FUENTE: EL DIA 6/1/86. citado por Martínez Hernández . Op. cit.

Se puede ver que el salario mínimo general es insuficiente para costear esta canasta.

Gerardo González Chávez en su libro sobre salarios e inflación<sup>41</sup> considera dentro de una canasta básica otros alimentos además de los incluidos en la tablas anteriores, entre ellos están, crema, pollo y chuleta de cerdo, jitomate, chile, calabazas, cebolla, tomate, plátano, chícharo, lechuga, piña, limón, naranja, melón, sandía y papaya amarilla.

De acuerdo con las fuentes anteriormente citadas, se observa que de 1970 a 1976, el paquete de productos o alimentos básicos, podía ser adquirido con el salario mínimo, pero después de 1976 y hasta 1986 que hay información, el salario mínimo casi no alcanzaba para adquirirlo.

Este paquete de alimentos formado por algunos productos de la canasta alimenticia para una familia de 5 personas, está compuesta de: tortillas, frijol, carne de res, azúcar, huevo, leche, café y manteca.

Esto significa que aunque en la ley <sup>42</sup> se indica que el salario debe ser suficiente para satisfacer las necesidades naturales del trabajador, en la realidad, el salario mínimo general sólo alcanza para cubrir el costo de una canasta alimenticia superbásica, pero no es suficiente para cubrir los gastos de vivienda, vestido, calzado, etc.

Esta situación, implica que entre la población se presenta una mala alimentación, especialmente entre los niños, mujeres embarazadas y los ancianos.

---

<sup>41</sup> Op. cit.

<sup>42</sup> CONSTITUCION MEXICANA Y LEY FEDERAL DEL TRABAJO.

Además la carestía de ciertos productos ha ocasionado que se cambien los hábitos alimenticios, eligiendo productos más baratos, en perjuicio de su contenido alimenticio.

Por ejemplo, muchas personas han eliminado de su alimentación, productos como el pescado, la leche y las frutas, debido a su elevado precio.

Con datos de las encuestas de ingresos y gastos de los hogares, se construyó el siguiente cuadro.

**CUADRO 20 ESTRUCTURA DEL GASTO PROMEDIO MENSUAL FAMILIAR POR DESTINO DEL GASTO (PORCENTAJES).**

| AÑO  | GASTO (PESOS) | ABT   | RCA  | V    | MAD  | SCP  | T   | EYE  | OS   |
|------|---------------|-------|------|------|------|------|-----|------|------|
| 1968 | 2006.35       | 39.6  | 11.8 | 14.0 | 5.2  | 3.9  | 3.7 | 1.4  | 20.4 |
| 1975 | 3382.96       | 40.9  | 11.1 | 19.5 | 4.3  | 2.6  | 5.3 | 1.3  | 15.0 |
| 1977 | 2689.6        | 45.4  | 10.5 | 6.5  | 8.2  | 3.3  | 1.7 | 6.1  | 8.3  |
| 1984 | 34661.9       | 43.81 | 7.83 | 7.83 | 8.34 | 2.82 | 3.6 | 8.89 | 6.88 |
|      |               |       |      |      |      |      |     |      |      |

FUENTE: INEGI ESTADÍSTICAS HISTÓRICAS ... 1990.

Basada en datos de las encuestas de ingresos y gastos de los hogares de 1968, 1975, 1977, 1984.

Con el cuadro anterior se comprueba que la mayor parte del salario se destinó a la alimentación, después, el gasto se destinó a ropa, calzado y vivienda.

Se destinó sólo un porcentaje inferior al 4% a la salud y cuidado personal.

Con respecto a la vivienda, en las zonas urbanas, el problema es que resulta escasa y por lo tanto muy cara, es por eso que muchas familias continúan habitando vecindades o casas en malas condiciones o con falta de servicios. Sin embargo para quienes las habitan es preferible habitar estos lugares que buscar otro lugar donde vivir, pues saben de antemano que no lo podrán pagar. El transporte público manejado por el gobierno (metro, camiones, etc) resulta insuficiente para transportar a la gente, por lo que muchos se ven en la necesidad de utilizar otro tipo de transporte (taxis, peseros), lo que ocasiona un gasto más que afecta su presupuesto.

#### 4.4 PRODUCTIVIDAD.

La productividad es un factor que debería estar relacionado con la retribución del trabajo. En los países desarrollados es así, pero en nuestro país no se da este caso.

Muchas veces los patrones han señalado que "el salario no mejorará hasta que no seamos productivos y sólo entonces la productividad dará la pauta para incrementar el salario mínimo. Por esta razón hasta que se eleve la productividad, se elevará el sueldo y por consiguiente, el poder adquisitivo de los trabajadores."<sup>43</sup>

Como se puede apreciar en el cuadro 21, aunque la productividad ha aumentado, los salarios reales continúan bajando.

De acuerdo a los datos del cuadro, podemos apreciar que se inicia una baja en 1983 pero en 1987 empieza una recuperación que no se ha reflejado en los salarios mínimos reales.

Aunque la productividad se incrementó de 1970 a 1983, el salario mínimo real alcanzó su tope en 1976 y después comenzó a caer, mientras que la productividad seguía ascendiendo.

El siguiente cuadro presenta la productividad media por persona ocupada de 1970 a 1988 en pesos de 1970.

---

<sup>43</sup> González Pérez, Lourdes. "INNECESARIO REVISAR LOS SALARIOS BASE". periódico OVACIONES .12 de octubre de 1991.

CUADRO 21. PRODUCTIVIDAD MEDIA.

| AÑO  | PIB<br>(MILLONES<br>DE PESOS<br>DE 1970) | POBLACION<br>OCUPADA<br>(MILES) | PRODUCTIVIDAD | VARIACION<br>% |
|------|--|---------------------------------|---------------|----------------|
| 1970 | 444271                                   | 12985                           | 34293.40      | 0.0            |
| 1971 | 465510                                   | 13658                           | 34083.35      | -0.61          |
| 1972 | 510943                                   | 14395                           | 35494.51      | 4.14           |
| 1973 | 557894                                   | 15173                           | 36768.90      | 3.59           |
| 1974 | 587894                                   | 15994                           | 36706.36      | -0.17          |
| 1975 | 587082                                   | 16860                           | 36972.82      | 0.73           |
| 1976 | 623362                                   | 17772                           | 37752.84      | 2.11           |
| 1977 | 701894                                   | 18733                           | 34468.33      | -8.70          |
| 1978 | 754980                                   | 19747                           | 38232.33      | 10.92          |
| 1979 | 838249                                   | 20815                           | 40271.41      | 5.33           |
| 1980 | 967078                                   | 21941                           | 44076.31      | 9.45           |
| 1981 | 1035701                                  | 21548                           | 48006.48      | 8.92           |
| 1982 | 1042387                                  | 21482                           | 48523.74      | 1.08           |
| 1983 | 942214                                   | 20995                           | 44878.82      | -7.51          |
| 1984 | 938696                                   | 21483                           | 43694.82      | -2.64          |
| 1985 | 956899                                   | 21955                           | 43584.55      | -0.25          |
| 1986 | 862312                                   | 21640                           | 39848.05      | -8.57          |
| 1987 | 905456                                   | 21843                           | 41452.91      | 4.03           |
| 1988 | 857751                                   | 21892 (p)                       | 39181.02      | -5.48          |

## FUENTE:

(1970-1980) INEGI. ESTADISTICAS HISTORICAS DE MEXICO. 1990

(1981-1988) INEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES. 1990

(P) CIFRAS PRELIMINARES.

$$\text{PRODUCTIVIDAD} = \frac{\text{PIB}}{\text{OCUPADOS}}$$

De acuerdo a los datos de la tabla la productividad media de 1970 es mayor que la de 1990, sin embargo los salarios reales de 1990

son menores que los de 1970.

Aunque la productividad ha tenido descensos, también ha subido, situación que no se ha dado con los salarios, pues desde 1976 han estado bajando cada vez más.

#### 4.5 MEDIDAS PARA PROTEGER EL SALARIO.

Dada la baja en el poder adquisitivo de los salarios, se han intentado algunas medidas para proteger el salario.

En la década de los 70's se crean o amplían tiendas sindicales, se fortalece a la CONASUPO y surgen organismos como FONACOT, INFONAVIT, FOVISSSTE e INDECO.

En 1972 se promulgó la reforma al art. 123 que crea el INFONAVIT para construir vivienda obrera.

Lo que se hizo con esta reforma, fue canjear a los patrones el cumplimiento de la obligación habitacional por el pago de un porcentaje sobre el monto del salario. esto fue hecho para amortiguar el problema habitacional. con esta medida se consigue, primero promover la construcción de vivienda de interés social y segundo, se revitaliza a la industria de la construcción.

En 1974 se creó el FONACOT con el propósito de proteger la capacidad adquisitiva del salario y facilitar el acceso de los trabajadores a la obtención de bienes de consumo duraderos.

A pesar que después de su creación, el FONACOT fue criticado por organismos como COPARMEX, CONCANACO y CONCAMIN que argumentaban sería una competencia desleal, este benefició a las empresas privadas, pues la industria incrementó sus ventas al sumarse al mercado nuevos compradores.

Además los comercios afiliados a FONACOT tienen un mercado más amplio de compradores y han eliminado los gastos y riesgos que implica la cobranza, pues esta es realizada íntegramente por

FONACOT.

Para los trabajadores, FONACOT es el medio que está más a su alcance , ya que las tarjetas de crédito así como los créditos bancarios, están fuera de los límites de la mayoría de los obreros.

Otro órgano de protección es la Procuraduría Federal del Consumidor (PFC) que asesora y representa a la población consumidora.

La PFC tiene entre otras funciones, "averiguar y denunciar las prácticas monopólicas o tendientes a ellas, conciliar las diferencias entre proveedores y consumidores y llegado el caso, fungir como árbitro a petición de las partes"<sup>44</sup>

De las quejas que se presentan ante la PFC, la mayor parte fueron en contra de tiendas de abarrotes, de las cuales se encontró que violan el precio oficial de los productos básicos como son huevo, frijol, arroz, sal y leche, además un 10% tuvieron básculas desniveladas.

Las principales violaciones fueron en peso, medidas y precios de alimentos.

Otros giros más afectados son los aparatos electrodomésticos a los que tienen acceso los trabajadores.

Sin embargo, el primer lugar en quejas lo ocupan los bienes inmuebles. Las principales quejas sobre la vivienda fueron sobre incumplimientos en la entrega, falta de entrega de documentos,

---

<sup>44</sup> Núñez Birrueta, Israel, et all. ANALISIS DE LOS MEDIOS DE PROTECCION AL SALARIO. 1982.

etc.

Entre los problemas que afronta la PFC son que aunque impone multas, estas en ocasiones, se reducen o se llegan a anular, sin ejercer gran presión económica o jurídica, pues en ocasiones se tienen que remitir a otro tipo de autoridades para que los resuelvan o los manden a otros juzgados.

Aunque la Ley Federal de Protección al Consumidor fue el origen de la PFC, las lagunas de la Ley no han permitido que la PFC actúe con más autoridad ante las quejas.

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

La marcada desigualdad en la distribución del ingreso en México se vió acentuada aún más como consecuencia de la crisis económica del país.

Esta crisis ha afectado fuertemente a quienes perciben a lo más 2 salarios mínimos generales, pues la inflación reduce su poder adquisitivo y esta situación aunque afecta todos, es peor para las clases sociales de bajos ingresos, ya que no tienen riquezas que puedan contrarrestar este efecto.

Los aumentos de los precios han superado a los salarios nominales, esto ha restado poder adquisitivo a los trabajadores. Esta situación ha sido permitida por el movimiento obrero, pues su combatividad sólo se refleja en sus discursos, ya que hasta cierto punto, han apoyado la contención y el deterioro del salario real.

Mientras la clase trabajadora tiene que soportar todo el peso de los programas de reajuste que ha implantado el gobierno, los líderes obreros han sacrificado a sus representados en pos de posiciones políticas.

Además, el crecimiento de la población económicamente activa y la escasa creación de empleos, ha provocado un alto subdesempleo. Quienes no encuentran trabajo en las empresas, se refugian en la llamada "economía subterránea".

El incremento de la desocupación hace que los salarios se

depriman, pues los trabajadores aceptan bajos salarios, sabiendo que quienes no tienen empleo, sí aceptarían estos salarios. Además saben que no cuentan con el apoyo de los líderes obreros. En contraste, el gobierno, con sus programas de recuperación económica, ha apoyado al sector financiero.

Las continuas alzas de precios han provocado que el ingreso real del capital y del gobierno no se vea afectado, pero sí ha disminuido el ingreso real de la clase trabajadora.

De 1970 a 1982, la economía del país mostraba un crecimiento que se ve detenido en 1983 y posteriormente se inicia una caída que se refleja en la productividad media y en los salarios medios y mínimos reales y PIB por habitante.

Sin embargo en 1987 se inicia una leve recuperación reflejada en el incremento del PIB, la productividad media y en los salarios medios reales levemente, pero no influye en el poder adquisitivo de los salarios mínimos reales que continúan descendiendo hasta alcanzar niveles inferiores a los de 1970.

El gobierno, ante el descenso del poder adquisitivo de los trabajadores, ha implementado diversas medidas tendientes a proteger el salario.

Entre estas medidas está la creación de FONACOT y de la Procuraduría Federal del Consumidor (PFC).

Sin embargo, aunque se trata de proteger al salario, la creación de FONACOT es una forma de subsidiar al salario y con esto se contienen los salarios reales.

Por otra parte, el crédito pasa a formar parte del salario y

aunque es más barato que otros, no por eso deja de ser un endeudamiento para el trabajador.

Esto provoca que mientras más disminuye el poder adquisitivo de los salarios reales, se hace casi obligatorio el uso del crédito para complementar el salario monetario.

Lo conveniente es elevar el nivel del salario real para hacer a FONACOT un complemento del salario y no una parte integral del mismo.

Respecto a la PFC, se le debe dar más autoridad, pues su campo de acción es aún limitado, ya que existe facilidad para reetiquetar y aumentar arbitrariamente los precios .

El gobierno ha señalado la necesidad de elevar el ahorro, pero si el nivel del poder adquisitivo de los trabajadores sigue disminuyendo, no se les puede pedir que ahorren si sus salarios difícilmente alcanzan para cubrir sus necesidades más elementales.

Se debe obligar a los empresarios a que cumplan sus compromisos en el Pacto, pues mientras los salarios son contenidos, los precios aumentan más allá de lo previsto.

No se puede seguir pidiendo a la clase obrera que continúe soportando todo el peso de la crisis económica y de los programas de reajuste, mientras el gobierno y el capital no asumen su papel en el esfuerzo por dejar atrás la situación de crisis.

Por último, deseo señalar las dificultades que se presentan al recabar información estadística.

Las cifras de 3 años anteriores al de recopilación son preliminares y por lo tanto sujetas a ajustes.

Además muchas veces se amplía un concepto como en el caso de la PEA, por lo que no se pueden hacer comparaciones de un período a otro.

Los resultados de las encuestas de ingresos y gastos de los hogares han sido ajustadas y revisadas en varias ocasiones, lo que provoca que las conclusiones obtenidas antes de las revisiones se vean modificadas.

**A N E X O S**

## ANEXO 1

## 1) CURVA DE LORENZ.

La Curva de Lorenz es un instrumento gráfico para comparar las relaciones porcentuales acumuladas entre 2 variables. Se le utiliza a menudo para comparar la distribución real de la renta de un país y una distribución igualitaria de dicha renta.

Cada eje del gráfico está indicado con una escala, que va de 0 a 100% y las relaciones porcentuales acumuladas entre dos variables tales como PORCENTAJE DE RENTA (eje Y) y el PORCENTAJE DE FAMILIAS (eje X) son representadas en dicho gráfico.

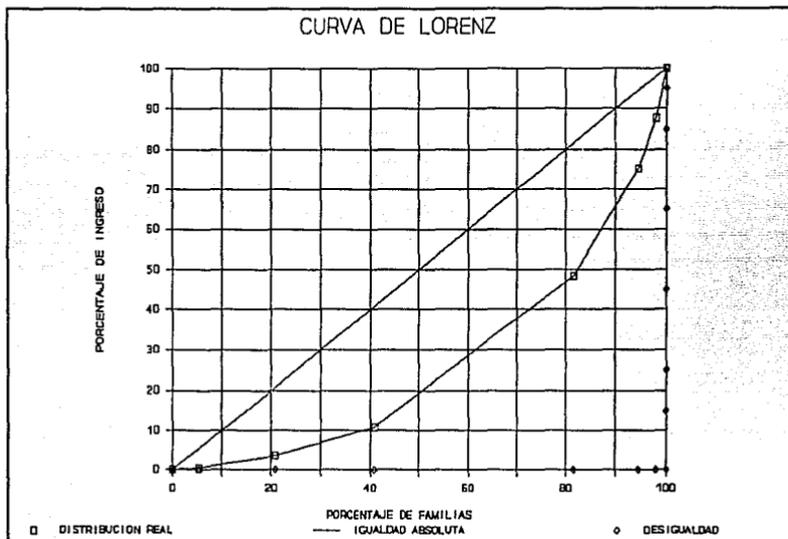
Se compara la curva resultante de la distribución real de la renta contra la línea diagonal de 45 grados que representa una distribución igualitaria de la renta.

A lo largo de la línea diagonal se representa una distribución igual, esto es, al 20% más bajo de la familias les corresponde el 20% de la renta, el 40% inferior, recibe el 40% de la renta total y así sucesivamente.

El grado de alejamiento entre las 2 curvas indica la medida de la desigualdad de las rentas. Mientras más se aleja la curva de la distribución real de la línea teórica, denota mayor desigualdad en la distribución del ingreso.

En la gráfica, la desigualdad absoluta en la distribución del ingreso está representada por la trayectoria OXY.

Se pueden construir curvas similares para mostrar otro tipo de distribuciones. Por ejemplo: distribución de la riqueza, distribución de los salarios de una empresa, etc.



## 2) COEFICIENTE DE GINI.

Si denominamos A al área que se encuentra por encima de la curva de la distribución real del ingreso y B al área que se encuentra por debajo, podemos obtener una medida numérica de la desigualdad de la distribución del ingreso.

El doble del área que se encuentra entre la curva de la igualdad y la curva de la distribución real C, representa el Coeficiente de Gini.

Este coeficiente toma valores entre 0 (igualdad completa y 1 (desigualdad completa).

Una tendencia hacia una mayor igualdad en la renta, se manifiesta con un aplanamiento de la Curva de Lorenz y una caída del Coeficiente de Gini. En cambio una tendencia a la desigualdad significará un aumento del Coeficiente de Gini y una curva más pronunciada en la gráfica de Lorenz.

Dado que X y Y son porcentajes, cada producto resulta multiplicado 2 veces por 100, por ello el valor de C se divide entre 10,000.

Sea  $C = A - B$

$$C.G. = \frac{2C}{10,000} = \frac{2}{10,000} * [A - B]$$

$$A = \frac{100 * 100}{2} = \frac{10000}{2} = 5000$$

$$B = \frac{\sum (X_{i+1} - X_i) * (Y_i + Y_{i+1})}{2}$$

$$\implies C.G. = \frac{2}{10,000} [ 5000 - \frac{\sum (X_{i+1} - X_i) * (Y_i + Y_{i+1})}{2} ]$$

$$\implies C.G. = 1 - \frac{\sum (X_{i+1} - X_i) * (Y_i + Y_{i+1})}{10,000}$$

$$\text{Si } C.G. = 0 \implies \frac{2C}{10,000} = 0$$

$$\implies C = 0$$

$$\implies A - B = 0$$

$$\implies A = B$$

pero  $A = 5000$

$$\implies A = B = 5000$$

$\implies$  IGUALDAD ABSOLUTA

$$\text{O sea C.G.} = \frac{2C}{10,000} [5000 - 50000] = 0$$

$$\text{Si C.G.} = 1 \implies \frac{2C}{10,000} = 1$$

$$\implies C = \frac{10,000}{2}$$

$$\implies C = 5000$$

$$\implies C = A - B = 5000$$

$$\implies A = 5000 + B$$

Pero  $A=5000$

$$\implies B = 0$$

$\implies$  AREA BAJO LA CURVA DE LA DISTRIBUCION REAL ES IGUAL A 0. O SEA LA DISTRIBUCION ES COMPLETAMENTE DESIGUAL.

$$\implies \text{C.G.} = \frac{2}{10000} [5000 - 0] = 1$$

## A N E X O 2

## AREAS GEOGRAFICAS DE LOS SALARIOS MINIMOS.

AREA GEOGRAFICA A

| ESTADO                | MUNICIPIOS   |
|-----------------------|--|
| BAJA CALIFORNIA NORTE | Todos los municipios del estado.   |
| BAJA CALIFORNIA SUR   | Todos los municipios del estado.   |
| CHIHUAHUA             | Guadalupe, Proxedis G., Juárez, Guerrero.  |
| D.F.                  | Todas las delegaciones.  |
| GUERRERO              | Acapulco de Juárez.  |
| EDO. DE MÉXICO        | Atizapán de Zaragoza, Ecatepec, Coacalco, Cuautitlán, Cuautitlán Izcalli, Naucalpan de Juárez, Tlalnepantla de Baz, Tultitlán.             |
| SONORA                | Agua Prieta, Cananea, Naco, Nogales, Plutarco Elías Calles, Puerto Peñasco, San Luis Río Colorado, Santa Cruz.                             |
| TAMAULIPAS            | Camargo, Guerrero, Gustavo Díaz Ordaz, Matamoros, Mier, Miguel Alemán, Nuevo Laredo, Reynosa, Río Bravo, San Fernando, Valle Hermoso.      |
| VERACRUZ              | Agua Dulce, Coatzacoalcos, Cosoleacaque, Las Choapas, Ixtahuatlán del Sureste, Minatitlán, Moloacán, Nanchital de Lázaro Cárdenas del Río. |

AREA GEOGRAFICA B

|            |  |
|------------|--|
| JALISCO    | Guadalajara, El Salto, Tlajomulco, Tlaquepaque, Tonalá, Zapopan.   |
| NUEVO LEÓN | Apodaca, Garza García, General Escobedo, Guadalupe, Monterrey, San Nicolás de los Garza, Santa Catarina. |

|            |  |
|------------|--|
| SONORA     | Altar, Cucurpe, Empalme, Guaymas, Atil, Etchojoa, Hermosillo, Huatabampa, Bacum, Imuris, Magdalena, Navojoa, Benjamín Hill, Opodepe, Oquitoa, Pitiquito, Caborca, San Miguel de Horcasitas, Cajeme, Santa Ana, Sáric, Trincheras, Carbó, Suaqui Grande, Tubutama, La Colorada. |
| TAMAULIPAS | Aldama, Altamira, Antiguo Morelos, Ciudad Madero, Gómez Farías, González, Mante, Nuevo Morelos, Ocampo, Tampico, Xicoténcatl.  |
| VERACRUZ   | Coatzintla, Poza Rica de Hidalgo, Tuxpan.  |

AREA GEOGRAFICA C

Todos los municipios de los estados de:

|                |                 |
|----------------|-----------------|
| AGUASCALIENTES | OAXACA          |
| CAMPECHE       | PUEBLA          |
| COAHUILA       | QUERÉTARO       |
| COLIMA         | QUINTANA ROO    |
| CHIAPAS        | SAN LUIS POTOSÍ |
| DURANGO        | SINALOA         |
| GUANAJUATO     | TABASCO         |
| HIDALGO        | TLAXCALA        |
| MICHOACÁN      | YUCATÁN         |
| MORELOS        | ZACATECAS       |
| NAYARÍT        |                 |

Más todos los municipios de CHIHUAHUA, GUERRERO, JALISCO, MEXICO, NUEVO LEON, SONORA, TAMAULIPAS Y VERACRUZ que no están comprendidos en las áreas A y B.

## ANEXO 3

## 1) VARIACION PORCENTUAL

Sea  $I_x$  = Valor en el año x  
 $I_y$  = Valor en el año y  
 $I$  = Incremento

$$x < y$$

$$I_y = I_x + (I_x) * I$$

La diferencia entre  $I_y$  e  $I_x$  es :

$$\begin{aligned} I_y - I_x &= (I_x + I_x * I) - I_x \\ &= I_x * I_x * I - I_x \\ &= I_x * I \end{aligned}$$

$$\Rightarrow I = \frac{I_y - I_x}{I_x} \dots\dots\dots(1)$$

Por lo tanto la variación porcentual entre  $I_x$  e  $I_y$  es

$$I = \frac{I_y - I_x}{I_x} \times 100$$

## 2) DEFLACION

El valor presente (V) de un capital C, considerando una tasa de interés efectiva anual  $i$  está dada por:

$$CV^n = C(1 + i)^{-n}$$

Pero si tomamos como tasa de interés  $i$  al incremento  $I$  (1), y dado que es una tasa de interés efectiva en un periodo  $n$ , entonces

$$CV = C(1 + I)^{-1}$$

denotamos

$I_x = I_{xx}$  Índice del año x con base en el año x.  
 $I_y = I_{yx}$  Índice del año y con base en el año x

Los índices son los del Índice Nacional de Precios al Consumidor.

$$\begin{aligned} \Rightarrow i &= I = \frac{I_{yx} - I_{xx}}{I_{xx}} \\ \Rightarrow CV &= C \left( 1 + \frac{I_{yx} - I_{xx}}{I_{xx}} \right)^{-1} \\ &= C \left( \frac{I_{xx} + I_{yx} - I_{xx}}{I_{xx}} \right)^{-1} \\ &= C \left( \frac{I_{yx}}{I_{xx}} \right)^{-1} \\ &= C \left( \frac{I_{xx}}{I_{yx}} \right) \end{aligned}$$

Pero  $I_{xx} = 100$

$$\Rightarrow CV = \frac{C}{I_{yx}} \times 100$$

Por lo tanto, para calcular los salarios reales, deflactamos el salario nominal de la siguiente forma:

$$\text{SALARIO REAL} = \frac{\text{SALARIO NOMINAL}}{I_{yx}} \times 100$$

### 3) TASA DE INFLACION.

La tasa de inflación es la tasa de crecimiento o descenso del nivel de precios, por ejemplo de un año a otro.

Por (1)

$$\text{TASA DE INFLACION EN PRECIOS (\%)} = \frac{\text{IPC(este año)} - \text{IPC(año pasado)}}{\text{IPC(año pasado)}} \times 100$$

**BIBLIOGRAFIA**

- 1.- BANCO DE MEXICO S.A.  
ENCUESTA SOBRE INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES 1968.  
MEXICO.
- 2.- BANCO DE MEXICO  
INFORME ANUAL DEL BANCO DE MEXICO  
VARIOS AÑOS.
- 3.- BANCO DE MEXICO  
INDICADORES ECONOMICOS DEL BANCO DE MEXICO.  
1991
- 4.- BARROS DE CASTRO, ANTONIO, ET ALL.  
INTRODUCCION A LA ECONOMIA, UN ENFOQUE ESTRUCTURALISTA.  
SIGLO XXI EDITORES.  
EDITADO EN MEXICO. 1980.
- 5.- BORTZ, JEFF.  
EL SALARIO OBRERO EN EL DISTRITO FEDERAL: 1937-1975 .  
EN INVESTIGACION ECONOMICA V. XXXVI No. 4  
OCT.-DIC. DE 1977 pp. 129-170.  
FACULTAD DE ECONOMIA. UNAM  
MEXICO 1977.
- 6.- BURTON, JOHN  
INFLACION DE SALARIOS.  
COLECCION MAC MILLAN-VICENS-VIVES DE ECONOMIA.  
EDITORIAL VICENS-VIVES  
ESPAÑA 1974.
- 7.- CASTILLO, ERENDIRA.  
EVOLUCION DE LOS SALARIOS EN EL SECTOR INDUSTRIAL POR CLASE  
DE ACTIVIDAD 1970-1979.  
S.T.P.S.
- 8.- C.N.I.E.T.  
ENCUESTA DE INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES 1975.  
MEXICO.
- 9.- COMISION NACIONAL DE SALARIOS MINIMOS  
SALARIOS MINIMOS.  
MEXICO. 1991

- 10.- CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.  
EDITORIAL PORRUA  
MEXICO 1991.
- 11.- DOBB, MAURICIO  
SALARIOS.  
EDITORIAL FONDO DE CULTURA ECONOMICA.  
MEXICO 1965.
- 12.- FRISCH, HELMUNT  
TEORIAS DE LA INFLACION  
ALIANZA EDITORIAL.  
CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS  
ESPAÑA 1988.
- 13.- GONZALEZ CHAVEZ, GERARDO  
SALARIOS E INFLACION EN MEXICO: 1970-1983  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS  
UNAM.  
MEXICO 1986.
- 14.- HOLGUIN QUIÑONES,  
ESTADISTICA DESCRIPTIVA APLICADA A LAS CIENCIAS SOCIALES.  
DIRECCION GENERAL DE PUBLICACIONES  
UNAM  
MEXICO, 1979
- 15.- I.N.E.G.I.  
AVANCE DE INFORMACION ECONOMICA. EMPLEO. AGOSTO 1991  
S.P.P.  
MEXICO 1991.
- 16.- I.N.E.G.I.  
CUADERNO DE INFORMACION OPORTUNA NUMERO 128 MAYO 1991.  
I.N.E.G.I.  
MEXICO 1991.
- 17.- I.N.E.G.I.  
ESTADISTICAS HISTORICAS DE MEXICO TOMOS I Y II  
SEGUNDA EDICION  
I.N.E.G.I.  
MEXICO 1990.
- 18.- I.N.E.G.I.  
ENCUESTA NACIONAL DE GASTOS DE LOS HOGARES 1984  
I.N.E.G.I.  
MEXICO 1989.

- 19.- I.N.E.G.I.  
SISTEMA DE CUENTA NACIONALES DE MEXICO.  
CUENTAS CONSOLIDADAS DE LA NACION 1990.  
I.N.E.G.I.  
MEXICO 1991.
- 20.- LEY FEDERAL DEL TRABAJO  
EDITORIAL TEOCALLI  
MEXICO.
- 21.- MARTINEZ HERNANDEZ, IFIGENIA  
ALGUNOS EFECTOS DE LA CRISIS EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO  
EN MEXICO.  
FACULTAD DE ECONOMIA. INSTITUTO DE INVESTIGACION ECONOMICA  
UNAM  
MEXICO 1989.
- 22.- MARX, CARLOS  
SALARIO, PRECIO, GANANCIA  
EDITORIAL ATENEO  
MEXICO 1973.
- 23.- MOLINA ENRIQUEZ, ALVARO  
LEGISLACION COMPARADA Y TEORIA GENERAL DE LOS SALARIOS  
MINIMOS LEGALES.  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURIDICAS  
DIRECCION GENERAL DE PUBLICACIONES.  
UNAM  
MEXICO 1969.
- 24.- NUÑEZ BIRRUETA, ISRAEL, ET AL  
ANALISIS DE LOS MEDIOS DE PROTECCION AL SALARIO DE LOS  
TRABAJADORES EN EL AREA DE CONSUMO.  
S.T.P.S  
INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO  
MEXICO. 1982
- 25.- ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL TRABAJO  
TRABAJO EN EL MUNDO VOL. I  
EDITORIAL NUEVA SOCIEDAD.  
VENEZUELA 1990.
- 26.- SAMUELSON, PAUL Y NORHAUS, W.WILLIAM D.  
ECONOMIA  
MC GRAW HILL  
DUODECIMA EDICION  
MEXICO 1987

- 27.- SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO  
TRABAJO Y SALARIOS INDUSTRIALES  
VARIOS AÑOS  
DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA  
MEXICO.
- 28.- SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.  
TRABAJO Y SALARIOS INDUSTRIALES  
VARIOS AÑOS  
DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA  
MEXICO.
- 29.- SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO  
ENCUESTA NACIONAL DE INGRESOS Y GASTOS DE LOS HOGARES 1977  
MEXICO
- 30.- SPENCER H., MILTON.  
ECONOMIA CONTEMPORANEA  
EDITORIAL REVERTE S.A.  
BARCELONA, ESPAÑA. 1978
- 31.- VILLALANA, FERNANDO  
LA POLITICA DE LOS SALARIOS MINIMOS PROFESIONALES  
TESIS FACULTAD DE ECONOMIA.  
UNAM 1981