



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA

**SALARIO Y CICLO ECONOMICO
EN MEXICO DE 1970 A 1992.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

PRESENTA:

EFRAIN CORNEJO SERRATO



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MEXICO, D.F., 1994



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.

A mis padres:

Soledad Serrato Lule

Y

Miguel Cornejo Lule

A mis hermanos:

María del Socorro

Miguel

María Elena

José de Jesús

Mario

Eladio

Rosa Elia

María Eugenia

Ramiro

Y

Angélica María.

A mis abuelos:

Cándida Lule y Guillermo Serrato

Inés Lule y Jesús Cornejo.

AGRADECIMIENTO

 Mi reconocimiento a las personas que de muchas maneras colaboraron conmigo para dar feliz término a esta investigación, especialmente a:

-Jaime Flores Suaste por haberla dirigido.

-Ana María Lara López por su gran colaboración y su paciencia al escribir una y otra vez los borradores.

-David Mascareño Saucedo, Raúl Fidel Rocha y Alvarado y Elsa Martínez Ortiz por haberme escuchado y estimulado para que avanzara en la realización de esta tesis.

-A los profesores Alejandro Alvarez Béjar, Luis Lozano Arredondo, Miguel Oscar Orozco Orozco, Flor de María Balboa Reyna y Jaime Flores Suaste por su participación como jurado en mi examen profesional.

-Por último a todos los profesores y compañeros que han manifestado sus deseos por la conclusión de esta tesis.

INDICE

	Pág.
Introducción.....	6
CAPITULO 1: Salario y ciclo económico.....	15
1.1.- Adam Smith.....	15
1.1.1.- El salario.....	15
1.1.2.- Concepto de salario en Adam Smith.....	16
1.1.3.- El salario real.....	17
1.1.4.- El nivel de los salarios.....	18
1.1.5.- Causas del incremento del salario.....	20
1.1.6.- Causas de los altos salarios.....	21
1.2.- David Ricardo.....	24
1.2.1.- El salario.....	24
1.2.2.- El capital y el salario.....	25
1.2.3.- Los salarios sujetos a la oferta y la demanda.....	28
1.2.4.- El aumento de los salarios se debe al aumento de la riqueza y del capital.....	30
1.3.- John Stuart Mill.....	31
1.3.1.- El salario.....	31
1.4.- Karl Marx.....	36
1.4.1.- Determinación del valor de la fuerza de trabajo.....	36
1.4.2.- Transformación del valor de la fuerza de trabajo en salario.....	39

1.4.3.- El salario por tiempo.....	41
1.4.4.- Salario a destajo.....	43
1.4.5.- Acumulación de capital, empleo y salarios.....	44
1.4.6.- Ciclo económico.....	50
1.5.- Joseph Alois Schumpeter.....	51
1.5.1.- El ciclo económico y los salarios.....	51
1.5.2.- El fin del auge y consecuencias en el empleo y los salarios.....	52
1.5.3.- La innovación y sus consecuencias.....	53
1.6.- John Maynard Keynes.....	55
1.6.1.- El proceso de ahorro y la inversión.....	55
1.6.2.- Teoría del interés de la liquidez en John Maynard Keynes.....	56
1.6.3.- El multiplicador.....	61
1.6.4.- El ciclo económico.....	63
1.7.- Teoría monetaria.....	69
1.7.1.- El sistema monetario elástico.....	69
1.7.2.- La teoría monetaria del ciclo de R.G. Hawtrey.....	70

CAPITULO 2: El salario en México de 1970 a 1992

2.1.- Salario legal.....	76
2.1.1.- El salario según la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos de 1917.....	76
2.1.2.- El salario según la Ley Federal	

del Trabajo.....	78
2.1.3.- Comentario al salario legal.....	79
2.2.- El salario en México de 1970 a 1993.....	82
2.2.1.- Antecedentes.....	82
2.2.2.- El salario en México de 1970 a 1992.....	89
CAPITULO 3: Política salarial gubernamental de 1970 a 1992	
3.1.- La política laboral y salarial de Luis Echeverría Alvarez a través de sus informes de gobierno....	97
3.2.- La política laboral y salarial de José López Portillo y Pacheco a través de sus informes de gobierno.....	101
3.2.1.- Análisis de la política salarial de JLP..	102
3.2.2.- Comentario a la política salarial de JLP.	104
3.3.- Política laboral y salarial de Miguel de la Madrid Hurtado a través de sus informes de gobierno.....	105
3.3.1.- Análisis de la política salarial de MMH..	106
3.4.- Política laboral y salarial de Carlos Salinas de Gortari a través de sus informes de gobierno....	110
CAPITULO 4: Salario y ciclo económico en México de 1970 a 1992	
4.1.- El ciclo económico en México a través de los indicadores económicos.....	113
4.1.1.- Propósito de este apartado.....	113
4.1.2.- La situación de las clases sociales.....	114

4.1.3.- Confrontación del PIB con el ingreso de los asalariados.....	116
4.1.4.- El PIB a precios constantes y el crecimiento de la población ocupada.....	118
4.1.5.- Empleo informal.....	121
4.1.6.- La formación bruta de capital.....	121
4.1.7.- El PIB per-cápita.....	122
4.1.8.- Inversión y consumo.....	122
4.1.9.- Importaciones y exportaciones.....	123
4.1.10.- Saldos comerciales por sectores.....	124
4.1.11.- Fuentes internas y externas de financiamiento.....	126
4.2.- Interpretación de la relación entre salario y ciclo económico.....	134
4.2.1.- La relación entre salario y ciclo económico según las principales teorías económicas.....	134
4.2.2.- El salario y el ciclo económico en México de 1970 a 1992.....	139
4.2.3.- Tres causas de las distorsiones entre salario y ciclo económico.....	143

**CAPITULO 5: Interpretación teórica de la política salarial
y del ciclo económico de 1970 a 1992**

5.1.- Características de las políticas econo- micas gubernamentales de 1970 a 1992.....	146
--	-----

5.2.- Resultados de la investigación.....	153
CONCLUSIONES.....	160
ANEXOS:	
Anexo de cuadros estadísticos.....	165
Lista de cuadros estadísticos.....	166
Anexo de gráficas.....	205
Lista de gráficas.....	207
FUENTES DE INFORMACION:	
A.- Bibliografía.....	228
B.- Hemerografía y documentos.....	231

INTRODUCCION

La idea de estudiar la problemática abordada en esta investigación surgió con el interés de realizar la tesis de licenciatura, al inicio era una preocupación muy vaga y sin tener al frente un proyecto claro. En un primer momento, se pretendía estudiar solamente la situación salarial en nuestro país, con la intención de construir una explicación al respecto. Pero a medida que avanzaba en las lecturas y lograba mayor conocimiento del asunto, fue surgiendo la necesidad de relacionar el poder adquisitivo de los salarios con otros indicadores económicos y aspectos que me parecen fundamentales para el entendimiento de su dinámica.

Llegado el momento fue posible e indispensable formular detenidamente un proyecto de investigación, en el cual se plasmara con mayor precisión las inquietudes, alcances y tareas a realizar, fue así que se esclarecieron los siguientes problemas implicados en la investigación.

Primeramente fue necesario determinar qué ámbitos problemáticos eran propios de mi objeto de investigación y cuáles no. Ello me obligó a plantearme las siguientes interrogantes: ¿Qué han dicho los teóricos de las corrientes económicas más representativas? ¿Qué ha ocurrido en el país durante el período 1970-1992? ¿Qué han dicho los economistas en México al respecto? ¿Qué

problemas han sido ya pensados y resueltos y cuáles deben ser aún abordados? A partir de ellas fue posible delimitar paulatinamente el objeto de investigación.

Respecto a las diversas construcciones teóricas lo que importaba resolver, para los fines de esta investigación, era: indagar qué postulaban las principales corrientes de pensamiento económico; aquellas que considero tienen algo que decir al respecto son: la economía política clásica, la marxista, la que podemos llamar schumpeteriana, la keynesiana y la monetarista. En términos generales todas ellas establecen una relación casi directa entre salario y ciclo económico. Afirman que, si hay crecimiento y/o desarrollo económico, hay también un mejoramiento de los salarios reales. El problema hoy radica en que todas estas teorías fueron escritas teniendo a la vista economías de países desarrollados que presentan una gran integración sectorial y no necesariamente expresan las condiciones existentes en las economías tecnológica y financieramente dependientes de los países más desarrollados.

Con la finalidad de no quedarnos en un estudio comparativo de lo planteado por las diversas teorías, consideramos necesario que el presente trabajo se abocara a establecer las relaciones existentes entre salario, ciclo económico, política laboral y salarial en México de 1970 a 1992. Estos aspectos, desde mi punto de vista, guardan una estrecha relación y, de alguna manera, se influyen mutuamente. Sin embargo, en el curso de esta investigación no se agotó el tema debido a que no fue posible ubicar

todos los aspectos, con detalle, de cada uno de los puntos aquí señalados, pues se requiere de la participación de un equipo de trabajo interesado en este asunto. De acuerdo a las fuentes de información a que he tenido acceso, el presente trabajo se inscribe en una línea de investigación poco trabajada en México: las posibilidades explicativas de las teorías económicas para dar cuenta de la relación salario-ciclo económico en casos específicos. Son contados los intentos de llevar a cabo esta tarea, y la misma requerirá de la elaboración de varios proyectos, de múltiples y rigurosos razonamientos teóricos e investigaciones concretas, a fin de dilucidar científicamente este asunto.

Si en este trabajo se analizan los puntos de vista de los clásicos, marxistas, schumpeterianos, keynesianos y monetaristas sobre el salario y el ciclo económico, ello se debe a que todas estas corrientes de pensamiento económico establecen una estrecha relación entre la situación económica de los asalariados, el crecimiento y el desarrollo económico. Como hemos dicho antes, lo que se pretende es recuperarlas para analizar el caso de México en las últimas dos décadas. Se abordan solamente las corrientes teóricas antes mencionadas por considerar que las otras que existen son derivaciones y reelaboraciones de alguna de estas.

De acuerdo a los conocimientos que tengo hasta el momento, encuentro que el salario y el ciclo económico no han mantenido una estrecha relación en México de 1970 a 1992, contraviniendo así lo postulado por las diversas teorías. Esto podría deberse al control gubernamental sobre las organizaciones de asalariados, a

la dependencia tecnológica y financiera que del exterior guarda nuestro país, y a otros elementos como pueden ser: la existencia de amplias regiones y poblaciones mexicanas que no están integradas directamente al modo de producción capitalista, y que continuas emigraciones hacia las zonas urbanas provocan alteraciones bruscas en las relaciones de fuerza entre la burguesía y el proletariado. Esto es, la inconclusa acumulación originaria en nuestro país¹ pudiera ser una de las causas que hacen imposible, contrariamente a como lo suponen las teorías económicas más representativas, la relación estrecha entre salario y ciclo económico. Aunque sería necesario futuras indagaciones teóricas y específicas para formular afirmaciones más contundentes al respecto.

En ellas, por ejemplo, sería necesario abordar el estudio del ciclo económico mundial y su relación con el salario, o bien, considerar otras corrientes de pensamiento económico; así mismo, sería necesario el estudio de las condiciones históricas que hacen posible el surgimiento de esta problemática; por supuesto, sería necesario abandonar las generalizaciones y concretar

¹Varias entidades federativas de los Estados Unidos Mexicanos tienen una enorme cantidad de población donde se realizan actividades económicas de subsistencia, no se produce para vender, como por ejemplo Chiapas, Oaxaca, Guerrero, Chihuahua, etc. Poblaciones generalmente autóctonas que, aunque usan algunos productos generados en industrias capitalistas, viven predominantemente de sus actividades económicas de subsistencia. En forma ocasional, emigran hacia los grandes centros urbanos alterando en éstos las relaciones de fuerza entre los asalariados y los dueños de los medios de producción.

estudios regionales. Por ahora he considerado adecuado realizarlo sólo a un alto nivel de agregación, a nivel macroeconómico, tanto por motivos de disponibilidad de información como por mi formación alcanzada, no obstante suficientes para resolver una primera inquietud.

Como lo he dicho antes, hasta lo que sé, este es de los pocos trabajos que, específicamente analizan la relación salario y ciclo económico en México, por lo que no existe una bibliografía de apoyo en nuestro país al respecto. El ciclo económico ha sido poco analizado en México, las lecturas que conozco al respecto son la de Mauro Rodríguez G. *Los ciclos Kondratiev en la economía (1895-1992)*² y los análisis que ha realizado Ricardo Cuéllar Romero en su libro *La crisis y la política del capital en México*. La cuestión salarial ha sido analizada abundantemente, sobresaliendo lo hecho por Jeffrey Lawrence Bortz. Al no existir un estudio sobre la relación salario y ciclo económico en México, al menos del que yo tenga conocimiento, presenta parte de la dificultad de la investigación.

Desde mi punto de vista, la teoría económica marxista es la que aborda con mayor detalle la relación salario ciclo económico³. Es la teoría que ofrece mayores posibilidades de análisis del tema, dadas las características de nuestro país; ello no

²Vid. *Rev. Investigación económica* 207, enero-marzo de 1994, pp. 175-197.

³cfr. Marx, Karl. *El capital*. Tomo I, capítulo XXIII y Tomo III, capítulos XIII al XV y en varios puntos de esta misma obra.

impide que reconozcamos que en otras teorías sean abordados problemas que escapan a la teoría formulada por Marx y que requerirían ser incorporados a su lógica cognitiva, tal es el caso del multiplicador keynesiano y el efecto aceleración para considerar las consecuencias que tiene una inversión en un país dependiente financiera y tecnológicamente del exterior como el nuestro, con respecto a una inversión realizada en países con economías integradas tecnológica y financieramente.

Básico para nuestro análisis ha sido el Capítulo XXIII de El capital de Karl Marx; debido a que trata detenidamente la relación salario y acumulación de capital y la cuestión del ejército industrial de reserva o sobrepoblación de fuerza de trabajo, en relación con las necesidades de acumulación capitalista, aspectos necesarios para analizar el caso de México, donde además de ello tenemos la existencia de grandes zonas pobladas donde predominan formas de producción precapitalistas, y donde la población latente, en vías de convertirse en ejército de reserva de trabajadores asalariados, es abundante.

La información es abundante en México para analizar las teorías económicas abordadas aquí, pero escasa en lo tocante al análisis del ciclo económico en nuestro país. Hay bastante información estadística, pero poco confiable debido a las considerables diferencias que existen entre una fuente y otra. Estas diferencias en la confiabilidad y disponibilidad de la información influye en el contenido de este trabajo.

Considero que el esclarecimiento de la relación existente entre el salario y ciclo económico resulta de suma importancia para la ciencia económica, porque de esta manera podremos dar una explicación científica sobre las causas de la situación en que se encuentran los trabajadores asalariados, fundando nuestra explicación en conocimientos firmes.

También lo es porque una política económica congruente debe estar fundamentada en consideraciones de carácter teórico sólidas. Esta investigación pretende mostrar hasta qué punto algunas de las teorías económicas más importantes han pretendido resolver teóricamente la relación salario-ciclo económico y cómo se han traducido en medidas de política económica.

Para la sociedad es importante entender las causas de la variación de los salarios, porque la población que de ellos depende representa a los productores de la riqueza, tal como lo señalan los economistas clásicos y los marxistas. Si esto es cierto, es necesario explicar, a la luz de conocimientos bien fundamentados, la variación del poder adquisitivo de los salarios a través del tiempo. De esta forma se abre la posibilidad de proponer políticas que alivien un poco la situación de los asalariados en los momentos más difíciles del ciclo económico.

En el capítulo 1. Salario y ciclo económico, se analizan cinco corrientes económicas: clásicos, marxistas, schumpeterianos, keynesianos y monetaristas, en lo que se refiere a los planteamientos que estas corrientes de pensamiento económico

hacen respecto a la relación entre salario y ciclo económico.

En el capítulo 2, El salario en México de 1970 a 1992, se analizan los determinantes legales del salario y el comportamiento salarial de 1970 a 1992.⁴

En el capítulo 3, Política salarial gubernamental de 1970 a 1992, se analiza la política salarial de los cuatro últimos gobiernos de México.

En el capítulo 4, Salario y ciclo económico en México de 1970 a 1992, se analizan los principales indicadores macroeconómicos, con la finalidad de entender los procesos cíclicos de la economía nacional para confrontarla con la situación salarial en estos años. También se hace una interpretación de la relación entre salario y ciclo económico en nuestro país durante estos años.

En el capítulo 5, Interpretación teórica de la política salarial y del ciclo económico de 1970 a 1992, se estudia la capacidad de la burguesía y de los asalariados para defender su participación en el nuevo valor creado. Se comentan los resultados de la investigación, que debe entenderse como un primer intento por entender esta problemática, lo que nos ha obligado, en una suerte de recuento, a plantear problemas e interrogantes que requieren de más tiempo y de más personas interesadas en este

⁴Salario legal es el que está contemplado en La constitución de los Estados Unidos Mexicanos de 1917 y en La ley Federal del Trabajo.

campo de la economía, ya que no es posible, ni en términos teóricos ni prácticos, que un sólo individuo logre un esclarecimiento total del tema en cuestión.

Capítulo 1.

Salario y ciclo económico

1.1. - ADAM SMITH

Con la obra de A. Smith se inicia un tratamiento sistemático y de conjunto de diversos problemas económicos que van a convertirse en inevitable punto de referencia en el curso del pensamiento económico, ya para recuperarlo, ya para distanciarse de sus planteamientos.³ Aquí como en el caso de los demás autores considerados en la primera parte, sólo vamos a referirnos a los aspectos de su obra que consideramos más relevantes para efectos de tratamiento de nuestro objeto de investigación.

1.1.1. El salario

A lo largo de su principal obra, Adam Smith nos describe la forma como evoluciona el salario a través del tiempo. El entiende por salario la recompensa que recibe el trabajador por realizar una actividad productiva. Nos dice que cuando la tierra y el capital no pertenecían a nadie, es decir, no había propiedad privada sobre los medios de producción, el hombre obtenía como recompensa a su esfuerzo el producto íntegro de su trabajo. Por ejemplo, si cultivaba la tierra sembrando trigo, y cosechaba cien toneladas de este grano, las cien toneladas le pertenecían a él como recompensa a su trabajo, es decir, como salario.

Al aparecer la propiedad privada sobre la tierra y sobre el capital, el trabajador tuvo que compartir el producto de su trabajo con los propietarios de las condiciones materiales de la

³Cfr. Carlos Marx. Teorías sobre la plusvalía.

actividad productiva: el propietario de la tierra se quedaría con parte producto generado por el trabajador, con la parte que corresponde a la renta, es decir, cobraría por permitir al trabajador cultivar la tierra; el propietario del capital, es decir, de la maquinaria, equipo, simiente, etc. se quedaría con otra parte del producto generado por el trabajador; esta parte Smith la llama ganancia o beneficio.

De esta manera, una vez que surge la propiedad privada sobre las condiciones materiales de la producción, y el trabajador sólo es dueño de su capacidad física y mental, es decir, de su fuerza de trabajo, para obtener el sustento propio y de su familia debe pagar parte del producto de su trabajo a los propietarios de los medios de producción. Ya no le pertenece el producto íntegro de su trabajo, sino sólo una parte.⁶

1.1.2.- Concepto de salario en Adam Smith

A partir de los anteriores razonamientos, Smith establece su concepto de salario, donde podemos ver la evolución histórica del mismo.

1) "El producto del trabajo constituye la recompensa natural o salario del trabajador."⁷ Esto sucede cuando aun no existe propiedad privada sobre los medios de producción. La tierra no pertenece a nadie, no hay terratenientes, y el campesino siembra

⁶Adam Smith. Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. p. 64.

⁷Ibid. p. 63.

con sus propios instrumentos y objetos de trabajo. Por ello, todo el producto que obtiene con su trabajo le pertenece. Es su recompensa o salario.

2) "Se entiende por salario del trabajo aquella recompensa que se otorga cuando el trabajador es una persona distinta del propietario del capital que emplea al obrero".* Aquí se entiende por salario la recompensa recibida por trabajar con medios de producción ajenos, no perteneciente al trabajador. El producto del trabajo le pertenece al dueño de las condiciones materiales del trabajo, quien con parte del mismo paga el salario del trabajador.

El primer concepto de salario se refiere al producto del trabajo, a la recompensa al trabajador por su actividad, donde el trabajador recibe el producto íntegro de su trabajo. El segundo concepto nos dice que el dueño del producto del trabajo ya no es el trabajador, sino el propietario de los medios de producción, y el trabajador recibe una recompensa por trabajar con medios de producción ajenos.

1.1.3.- El salarios real

Smith entiende por salario real la cantidad de cosas útiles y necesarias para la vida que puede comprar el trabajador con el dinero que recibe en forma de salario, con el salario nominal. Por ello, el precio en dinero del trabajador se regula por: 1) la

*Ibid. p. 65.

demanda de trabajadores, y 2) por el precio de las cosas útiles y necesarias para la vida. Es decir, al aumentar la demanda de trabajadores, o crecer las fuentes de empleo, aumentará también el salario. También si se encarecen las mercancías en que el trabajador gasta su salario normalmente, el salario aumenta.⁹

El salario del trabajador debe alcanzar para asegurar la existencia de él y de su familia, para que haya siempre trabajadores asalariados. Esto se debe a que todo trabajador tiene un período de vida activa, pero llega un momento en que por causas de vejez, incapacidad física o mental, o porque muere, debe dejar su puesto de trabajo a otro. El trabajador sucesor y heredero del puesto de trabajo vacante, con toda probabilidad será algún hijo de trabajador, de ahí que sea importante la descendencia entre los trabajadores.¹⁰

1.1.4.- El nivel de los salarios

El nivel de los salarios depende del contrato establecido entre los trabajadores y los propietarios del capital. Sus intereses son opuestos: los trabajadores lucha por elevar los salarios, y los capitalistas por apropiarse una porción mayor del producto del trabajo.

En los tiempos de Adam Smith se permitía la coalición de los capitalistas, pero no la de los trabajadores, por ello, él

⁹ Ibid. pp. 63, 76 y 83.

¹⁰ Ibid. p. 66.

consideraba que los patrones tenían ventaja sobre los trabajadores. Pero consideraba que a pesar de eso, los trabajadores de inferior categoría tenían que vivir de su salario ellos y su familia. De otro modo, la raza de los trabajadores no pasaría de la primera generación.¹¹

Quando se incrementa la demanda de trabajadores, jornaleros y sirvientes de toda clase, los salarios se incrementan porque comienza a escasear la mano de obra, se rompe el acuerdo natural de mantener bajos los salarios entre los patrones a causa de la escasez de los trabajadores.

Smith pensaba que la demanda de trabajadores sólo se incrementaba cuando aumentaba el dinero destinado a remuneraciones. Estos capitales son de dos tipos:

- 1) "El ingreso que sobrepasa la cantidad necesaria para el sustento, y
- 2) "el capital necesario para proporcionar ocupación a sus dueños."¹²

Al incrementarse el capital y la riqueza nacional, aumenta la demanda de trabajadores, lo que permite también incrementar los salarios.¹³

¹¹Ibid. p. 66.

¹²Ibid. p. 67.

¹³Ibid. p. 68.

1.1.5.- Causas del incremento del salario.

El crecimiento de la riqueza de los países provoca incremento en los salarios. Los salarios son más altos en los países que se enriquecen continuamente. Los salarios elevados es el efecto del continuo enriquecimiento de las naciones. Por eso dice Smith que los altos salarios son síntoma del rápido progreso de un país; los bajos salarios son causa del estancamiento; y la condición paupérrima indica el peor de los retrocesos.¹⁴

Los salarios dependen del nivel de la demanda de trabajadores en las actividades económicas. Si aumenta la demanda aumentan los salarios si la oferta de trabajadores es insuficiente para cubrirla, y viceversa. "Si la demanda de trabajadores es mayor que la oferta los salarios aumentan."¹⁵

Existe una estrecha relación entre el precio de las mercancías en que el trabajador gasta su salario con el nivel monetario del mismo. Porque el trabajador debe satisfacer sus necesidades de él y de su familia con su salario.¹⁶

De esta manera, vemos que Smith establece que el salario depende de tres causas:

- 1) Del proceso de ascenso, estancamiento o descenso en el enriquecimiento de un país.
- 2) de los niveles de la oferta y la demanda de trabajadores por

¹⁴Ibid. pp. 68 y 72.

¹⁵Ibid. p. 81.

¹⁶Ibid. pp. 68 y 69.

parte de los centros productivos, y

3) del precio de las mercancías en que el trabajador gasta su salario nominal, que le son necesarias para satisfacer las necesidades de él y de su familia.

1.1.6.- Causas de los altos salarios

La prosperidad permite elevados salarios, pero también provoca el crecimiento o explosión demográfica en un país. Esto lo explica Smith así: "No hay señal más decisiva de la prosperidad de un país que el aumento en el número de sus habitantes. El trabajo bien remunerado permite que una familia numerosa, en lugar de ser una carga, sea una fuente de prosperidad y opulencia para los padres. El trabajo de cada hijo, antes de independizarse, se computa en cien libras de ganancia líquida."¹⁷

Pero también, los altos salarios, junto con el incremento de la población, inducen a los trabajadores a ser más laboriosos y productivos. La buena remuneración es un estimulante para que el trabajador desempeñe adecuadamente su trabajo, porque le permite llevar una vida cómoda, y le hace prever una vejez tranquila y sin necesidades económicas. Por eso, donde los salarios son más altos los trabajadores son más productivos y atentos en su trabajo.¹⁸

No es verdad que los trabajadores cuando reciben un salario

¹⁷Ibid. p. 69.

¹⁸Ibid. p. 79.

más miserable son más laboriosos, pues la falta de recursos para alimentarse, vestirse, educarse y para atender sus necesidades de salud adecuadamente, provoca en ellos el cansancio y la enfermedad y, por tanto, el trabajo ineficiente.

Repercusión del incremento de la población en los salarios. Con el incremento de la población trabajadora, viene la competencia por los empleos, por los puestos de trabajo, porque hay una gran oferta de trabajo y una demanda escasa del mismo. Entonces, el desempleo por sobrepoblación de trabajadores ocasiona la competencia entre los obreros y la baja de los salarios. Muchos trabajadores que no encuentran empleo en su especialidad, buscan trabajo en las categorías inferiores (en relación al nivel de preparación) provocando salarios extremadamente bajos y la más absoluta miseria de los trabajadores no preparados o especializados.

Dice Smith que en los años de abundancia, algunos criados dejan a sus amos para buscar la subsistencia por ellos mismos. Pero "en los años de escasez, las dificultades e incertidumbre de la subsistencia hacen que los criados vuelvan a su trabajo. Pero el alto precio de las provisiones hace disminuir el fondo destinado a mantenerlos, los amos tratan de disminuir el número de sus criados".¹⁹ Los obreros pobres e independientes consumen los pequeños fondos con que se surtían de materiales y se convierten en jornaleros para ganar el sustento. Los empleados aceptados

¹⁹Ibid. p. 81.

aceptan sueldos más bajos para apoderarse de un empleo antes que otros, por eso bajan los salarios de jornaleros y sirvientes en los años de carestía.

Aquí Smith no explica por qué hay tiempos de enriquecimiento, estancamiento y retroceso en un país. Sólo explica la situación salarial en cada una de esas etapas. Considera que los altos salarios generan incremento en la población, lo que permite, en un momento dado, que la oferta de trabajo sea mayor que la demanda, y que por eso bajan los salarios. Pero también escribe que los salarios son altos o bajos si son altos o bajos los precios de las mercancías en que los trabajadores gastan su salario, pero no explica sus causas.

1.2. — David Ricardo

1.2.1. — El salario

David Ricardo distingue entre el precio natural y el precio de mercado de la mano de obra. Para él el precio natural de la mano de obra, que permite que los trabajadores perpetúen su raza, "depende del precio de los alimentos, de los productos necesarios y de las comodidades para el sostén del trabajador y de su familia."²⁰ Si aumentan estos, aquel también se incrementará; y si bajan, disminuirá.

El nivel del precio natural de la mano de obra depende del hábito y de las costumbres de la gente, del país, de la geografía, etc.²¹ David Ricardo, a pesar de considerar al trabajo como la medida del valor de las mercancías, considera que si se mantiene uniforme el precio del dinero, los salarios dependerán de:

- 1) "La oferta y la demanda de la mano de obra, y
- 2) "del precio de los bienes en que el obrero gasta su salario."²² Pero el precio de éstos bienes, al igual que el de toda mercancía, partiendo de la ley del valor-trabajo, depende de la productividad del trabajo que se emplea para producirlos. Por lo

²⁰David Ricardo. Principios de economía política y tributación. pp. 71-72.

²¹Ibid. pp. 73-74.

²²Ibid. p. 74.

que no tiene por qué poner como premisa Ricardo que el valor del dinero se mantenga constante. Lo que se intercambia, a través de las mercancías, es tiempo de trabajo necesario para producir una mercancía y otra.

Para Ricardo, el precio de mercado de la mano de obra es lo que realmente cobra el trabajador como consecuencia de las leyes de la oferta y la demanda. Si la oferta es mayor que la demanda, bajará el precio de la mano de obra; y si la oferta es menor que la demanda, aumentará el precio de mercado de la mano de obra. Sin embargo, David Ricardo pensó que el precio de mercado de la mano de obra tiende a conformarse con su precio natural.²³ Esto se debe a que el trabajador, pensaba Ricardo al igual que Smith, tenía que vivir de su salario junto con su familia. Por lo que el precio de mercado de la mano de obra no debía estar ni muy por encima ni muy por debajo del precio natural, sino a un nivel adecuado que le permitiera al trabajador mantenerse él y su familia de manera cómoda o sin muchos sobresaltos.

1.2.2.- El capital y el salario

Para David Ricardo, hay una estrecha relación entre el capital y el nivel salarial. Ricardo entiende por capital "la riqueza de un país que se emplea en la producción, y comprende los alimentos, vestidos, herramientas, materias primas, maquina-

²³Ibid. pp. 71-72.

ria, etc., necesarias para dar efectividad al trabajo."²⁴

Primero. "El capital puede aumentar al mismo tiempo que se eleva su valor. Los alimentos y vestidos de un país deben incrementarse al mismo tiempo que se necesita más mano de obra para producir la cantidad adicional requerida sobre la cantidad anterior; en este caso no sólo aumenta la cantidad, sino también el valor del capital.

Segundo. "O bien el capital puede aumentar sin que su valor se eleve"²⁵, y aun podría disminuir su valor. El empleo de maquinaria y equipo que incrementan la productividad del trabajo, puede mantener constante los requerimientos de mano de obra, e incluso podría necesitarse menos trabajadores para producir el mismo volumen de mercancías y aun mayor. "La cantidad de capital puede aumentar, aunque ni su totalidad ni parte de él tenga un mayor valor que antes, sino que en realidad podría tenerlo menor."²⁶ Aquí Ricardo mantiene la teoría del valor-trabajo, por ello afirma que si se requiere menor cantidad de trabajadores para producir una mercancía, ésta bajará de precio.

"En el primer caso, el precio de la mano de obra aumentará; en el segundo permanecerá estacionaria, o disminuirá; en ambos casos aumentará la tasa de mercado de los salarios, porque el aumento de la demanda de la mano de obra será proporcional al incremento del capital.

²⁴Ibid. p. 72.

²⁵Ibid. pp. 72-73.

²⁶Ibid. p. 73.

"En ambos casos, el precio de mercado de la mano de obra aumentará hasta ser superior a su precio natural, y en ambos casos tenderá a conformarse a su precio natural. Pero en el primer caso esa aproximación se efectuará con mayor rapidez. La situación del trabajador mejorará, pero no en forma considerable, porque el precio más alto de los alimentos y de los productos indispensables absorberá una mayor proporción de sus salarios aumentados...

"En el segundo caso, la condición del trabajador mejorará considerablemente; percibirá salarios monetarios más altos sin tener que pagar un precio mayor, y quizá hasta gozando de una reducción de precios para los bienes que él y su familia consumen...

"Con cualquier mejora de la sociedad, con cualquier incremento en su capital, aumentarán los salarios de la mano de obra; pero la permanencia de ese aumento dependerá de si aumenta también el precio natural de la mano de obra; ello, a su vez, dependerá del aumento en el precio natural de aquellos productos indispensables en los que gastan los salarios..."²

Lo que dice Ricardo es que el mejoramiento tecnológico aplicado a la producción permite un incremento real en los salarios, en el precio natural de la mano de obra, porque se aumenta la productividad, disminuyendo el valor de las mercancías en general, y sobre todo el de las mercancías de uso y consumo de los trabajadores. De ahí que considere que existe una estrecha

²Ibid. p. 73.

relación entre el progreso capitalista y el nivel salarial. Pero para que esto suceda, cuando hay incremento en la demanda de trabajadores debe aumentarse también la producción de las mercancías consumidas por ellos, lo que implica la orientación de la producción capitalista hacia este sector de la producción.

1.2.3.- Los salarios sujetos a la oferta y la demanda

Con el desarrollo de la tecnología aplicada a la producción, se incrementa la productividad del trabajo provocando una disminución relativa de la demanda de trabajadores, en relación al volumen de producción. Ricardo considera que la oferta de trabajo continuará incrementándose a la misma tasa, mientras que disminuirá la tasa de demanda provocando en los salarios una tendencia a la baja.²⁶

Con el incremento de la población trabajadora, Ricardo piensa que los productos en que los trabajadores gastan sus salarios aumentarán de precio, porque se necesitará una mayor cantidad de trabajadores para producirlos. Pero él no toma en cuenta, al afirmar esto, el progreso tecnológico aplicado a las actividades productivas que producen las mercancías de consumo de los trabajadores. Por lo que no necesariamente la población trabajadora crecerá a una tasa mayor que las mercancías que consume normalmente.

Los salarios están sujetos a la oferta y la demanda y tienen

²⁶Ibid. p. 77.

una tendencia a la baja por el progreso natural de la sociedad; la oferta de trabajadores continúa aumentando a la misma tasa, y su demanda aumenta a una tasa menor. Pero los salarios están regulados por la oferta y la demanda de trabajadores, y por los precios de los productos en que se gastan.

Si aumenta la población tendría que aumentarse también, proporcionalmente, la producción de las mercancías que satisfacen sus necesidades. Pero estas subirían de precio porque se requeriría una mayor cantidad de trabajo para producirlas. Para que los trabajadores siguieran teniendo acceso a la misma cantidad y calidad de satisfactores, tendrían que elevarse sus salarios en una proporción adecuada al incremento del precio de dichos satisfactores. Lo que provocaría una disminución de las ganancias, porque las mercancías no agrícolas, a pesar de haber aumentado el costo de producción, no se venderían a un precio mayor. En este caso saldría ganando el terrateniente, porque al incrementarse el precio de los productos agrícolas aumentaría la renta; y porque con los productos agrícolas se podría comprar mayor cantidad de productos no agrícolas. Aunque, para contrarrestar la baja de la tasa de ganancia, podrían bajar ligeramente los salarios, privando a los trabajadores de una parte de sus satisfactores. Por eso David Ricardo estaba de acuerdo con la importación de granos, porque permitía completar la demanda sin aumentar la producción interna y su encarecimiento.

1.2.4.- El aumento de los salarios se debe al aumento de la riqueza y del capital

Al aumentar la riqueza y el capital crece la demanda de trabajadores, incrementándose la producción de mercancías, y se requiere una mayor cantidad de dinero para su circulación. Lo que provoca un incremento de precios, porque, según Ricardo, "siempre que un producto se necesite en cantidades mayores que antes, aumentará su valor relativo, en comparación de los bienes que sirven para adquirirlo."¹⁹ Al crecer la demanda de trabajadores aumentarán los salarios, porque también dependen de la oferta y la demanda.

¹⁹Ibid. p. 79.

1.3.- JOHN STUART MILL

1.3.1.- El salario

Según John Stuart Mill, "el salario se regula por la costumbre o la competencia". Pero ya en sus tiempos la competencia era el principal elemento de regulación salarial.

Los salarios están determinados por la oferta y la demanda. La oferta se determina por la población que trabaja por un salario. La demanda se determina por la cantidad de dinero empleada en la contratación de trabajadores productivos, es decir, para emplearlos en la agricultura, manufactura, minería y todas las actividades que generen un producto; y por el dinero empleado en la contratación de trabajadores improductivos como soldados, policías, sirvientes domésticos, etc.

Los salarios aumentan al incrementarse los fondos dedicados a la contratación de trabajadores, y también si disminuye la cantidad de trabajadores asalariados. Y pueden disminuir al emplearse menos dinero en la contratación de trabajadores y por incremento de éstos.³⁰

En este punto, Stuart Mill establece la determinación salarial por la oferta y la demanda, en primer lugar. Y por el monto de los fondos empleados en la contratación de trabajadores, en segundo lugar. Jamás habla de la determinación del salario por

³⁰John Stuart Mill. Principios de economía política. pp. 308-309.

el precio de las mercancías de consumo de trabajadores asalariados. Esta es su falla, porque el trabajador ha de vivir él y su familia de su salario, como reconocen Smith y Ricardo; y no podría trabajar por un salario inferior. Por otro lado, los fondos de los que habla Stuart Mill se obtienen del producto del trabajo, por lo que al incrementarse el empleo, habiendo las condiciones para ello, se aumentan también los fondos para incrementar el empleo, porque el trabajo es el que genera la riqueza, ésta se reparte entre los trabajadores y los capitalistas.

Hechos que contradicen la doctrina

Aquí John Stuart Mill hace una crítica a la doctrina que, en sus tiempos, había sobre el fondo fijo de salarios. Dice que los hechos que contradicen esta doctrina son:

1) Cuando andan bien los negocios y hay una fuerte demanda de mercancías, aumenta la demanda de trabajadores y se elevan los salarios. Y lo contrario sucede cuando los negocios andan mal.

2) Cuando suben los precios también, lo hacen los salarios. Porque los productores y comerciantes mejoran su situación y pueden pagar más salarios. Pero esto sólo sucede si se invierte más en capital y en la contratación de trabajadores. Si se mantiene ocioso el incremento del dinero de los productores y comerciantes, para los trabajadores es lo mismo que si no existiera dicho dinero.

3) Los salarios aumentan al aumentar los precios de los alimen-

tos, y viceversa. Cuando hay escasez temporal de alimentos y suben sus precios, los asalariados compiten fuertemente por los empleos provocando rebajas salariales. Pero cuando puede preverse la escasez o la abundancia de alimentos, pueden aumentar o disminuir los salarios, según el caso. Si los salarios no se incrementan en proporción adecuada al incremento de los satisfactores económicos, habrá una mayor mortandad de los hijos de los trabajadores; mejorarán los salarios cuando la cantidad de trabajadores sea adecuada a la cantidad de alimentos. También, si disminuyen los salarios a un nivel en que los trabajadores puedan sobrevivir, pero perdiendo algunas de las comodidades a que están acostumbrados, disminuirán voluntariamente el número de nacimientos por familia, para volver a la situación de antes; no morirá más gente, pero nacerá menos, lo que permitirá que la población se adecúe a la disponibilidad de alimentos.

4) Los salarios dependen de la relación entre los trabajadores y el capital. Si la cantidad de trabajadores es mayor que la que puede absorber el capital, los salarios serán bajos; si es igual, serán adecuados; y si es menor, subirán.

5) Los trabajadores que sólo viven de su salario, procuran tener familias de una cantidad de miembros adecuada a sus ingresos, esto sucede por ley o por costumbre. O, como sucede en la actualidad en México y en otros países, por la propaganda para evitar la explosión demográfica.

Las diferencias de salarios en diferentes empleos

Sin mencionarlo, Stuart Mill le hace una crítica a Adam Smith. Compárese lo que dice Smith en el Capítulo X, libro primero de La riqueza de las naciones, con lo que Stuart Mill señala a continuación:

1) Los trabajos más agotadores y repulsivos son los peor pagados, porque los realizan los trabajadores indeseables por su falta de preparación.³¹

2) Al aumentar la cantidad de profesionistas de cada clase, los salarios tienden a disminuir, porque los salarios se regulan por la oferta existente en cada profesión.³²

Pero entre los profesionistas y técnicos hay pocos trabajadores realmente calificados, por eso los que logran un empleo que deposita en ellos mucha confianza (los médicos, abogados, etc.), después de pasar por una estricta selección, están muy bien pagados.

3) El Estado y las instituciones caritativas permiten que una mayor cantidad de gente se prepare para realizar trabajos que requieren una alta calificación.³³

4) Cuando la persona tiene otra fuente de ingresos, y se dedica a un trabajo por afición o por completar su salario, éste es lo más bajo posible. "Los oficios que por lo general se pagan peor son aquellos en que la mujer y los hijos del artesano ayudan

³¹Ibid. pp. 345-346.

³²Ibid. p. 350.

³³Ibid. pp. 350-351.

en el trabajo."³⁴ Es que el ingreso que obtiene cada familia no debe exceder de sus necesidades elementales.

5) Los salarios de las mujeres son más bajos que los de los hombres (aunque en muchos empleos, hombres y mujeres ganan lo mismo) porque la mayoría de las mujeres no viven de su salario, las mantienen sus padres o su marido.

³⁴Ibid. p. 355.

1.4. — KARL MARX

1.4.1. — Determinación del valor de la fuerza de trabajo³⁵

La fuerza de trabajo es la capacidad física y mental del ser humano para realizar un trabajo. En el actual sistema capitalista de producción, la sociedad está dividida en clases sociales. Representativas del capitalismo son la clase burguesa o capitalista y la clase proletaria o trabajadora. La clase proletaria está constituida por la población que sólo posee su fuerza de trabajo para satisfacer sus necesidades materiales y de todo tipo.

La clase burguesa o capitalista es propietaria de los medios de producción y de subsistencia. Los medios de producción están formados por la maquinaria y el equipo, las materias primas y auxiliares. Los medios de subsistencia son todos los elementos materiales e inmateriales que sirven para satisfacer las necesidades humanas.

Para determinar el valor de la fuerza de trabajo se toman en cuenta los aspectos siguientes:

- 1) El tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción y reproducción de los medios de subsistencia necesarios para el trabajador y su familia. Porque todo trabajador, después de transcurrir cierto tiempo de actividad productiva y de su vida, tiene que dejar de trabajar; ya sea por causa de fa-

³⁵Karl Marx. El capital. Tomo I. pp. 207-209, 481 y 629-630.

llecimiento, incapacidad física o mental para realizar un trabajo. Este trabajador debe dejar sucesores que ocupen su lugar en el aparato productivo. Por eso todo trabajador debe procrear familia para que se mantenga en pie la clase proletaria, de vendedores de fuerza de trabajo.

2) El valor de los medios de subsistencia necesarios para la producción y reproducción de los trabajadores asalariados y de su familia depende de aspectos geográficos, climáticos, culturales y del momento histórico de cada comunidad. Los habitantes de los polos, como los esquimales y otros grupos humanos de clima frío, tienen necesidades de subsistencia diferentes a los de climas templados o menos fríos. El desarrollo económico, social y político de algunos países como en Europa y Estados Unidos es diferente al alcanzado por los países subdesarrollados de América Latina, África, Asia y Oceanía. El nivel de vida requerido por los habitantes de cada país y región es distinto y también es diferente el valor y el monto de sus necesidades de subsistencia. El nivel salarial que representa, en condiciones óptimas de negociación entre asalariados y capitalistas, el valor de la fuerza de trabajo es distinto en cada parte del mundo.

3) El desarrollo de las fuerzas productivas, al incrementar la productividad del trabajo, provoca que el valor de ella disminuya; porque mientras menos tiempo se requiera para producir los medios necesarios de subsistencia, menor valor tendrán y serán más baratos. Al crecer la productividad del trabajo, aumenta la parte que le toca al capitalista y disminuye la que le

toca al trabajador.

4) Además, con el desarrollo de las fuerzas productivas, el trabajo se vuelve más sencillo de realizar y se pueden incorporar a la actividad productiva adultos y niños. Si la legislación lo permite, de cada familia pueden trabajar el padre y la madre y alguno o algunos de los hijos; con lo que el precio de la fuerza de trabajo, entendiéndolo como la cantidad de satisfactores necesarios para el sustento del trabajador y de su familia, se distribuye entre varios miembros de esta. El salario es obtenido con la participación de varios miembros de una familia. El trabajador adulto ya no gana el salario para mantenerse él y su familia, sino solamente parte del salario, la otra parte la obtienen los otros miembros de la familia que trabajan. Se incrementan el campo de explotación de la clase capitalista hacia la clase proletaria, la tasa de plusvalor y también su masa. Reduciéndose el valor de la fuerza de trabajo.

5) Para determinar el valor de la fuerza de trabajo, se toman en cuenta los costos de desarrollo y su naturaleza: masculina, femenina e infantil. En los países y regiones que tienen como política incrementar la productividad del trabajo, tienen que promover el desarrollo tecnológico y la preparación de los trabajadores para las actividades productivas, lo que implica mayores costos, éstos se recompensan con el incremento de la productividad del trabajo en términos relativos, en la parte que de lo producido le toca al trabajador y la que le toca al capitalista. En cuanto a la naturaleza, las necesidades de una mujer y

de un hombre, de un adulto y de un niño son diferentes, y el valor de cada una de estas fuerzas de trabajo también es diferente. Si trabajan varios miembros de una familia, entre todos ellos apenas ganarían un salario, porque al proletariado no se le paga para que se enriquezca y salga de su situación y pase de una clase social a otra, sino solamente para que se conserve en su situación socioeconómica.

1.4.2.- Transformación del valor de la fuerza de trabajo en salario³⁶

Marx: "El trabajo es la substancia y la medida de los valores, pero él mismo no tiene valor alguno."³⁷

El trabajo es la actividad productiva orientada a un fin. Al irse agregando el trabajo a los medios de producción, va incorporando valor al producto o, en el caso del sistema de producción capitalista, a las mercancías que resulten de dicha actividad. Al quedar totalmente terminado un producto o mercancía, puede establecerse el tiempo socialmente necesario que insumió su producción y, con ello, su valor. El trabajo es la sustancia y medida del valor, porque mediante él se realiza la actividad productiva y, dependiendo del tiempo socialmente necesario para su producción, una mercancía vale más o menos en comparación con otra u otras. Ahora bien, como sólo mediante la actividad produc-

³⁶Ibid. pp. 653. 656-658.

tiva se agrega la sustancia y medida del valor de las mercancías, el trabajo es un proceso productivo, nadie puede comprarlo antes de realizarse la actividad productiva y, por ello, no tiene un valor antes de sustantivarse en un producto.

Los trabajadores venden su fuerza de trabajo, es decir, su capacidad física y mental para realizar una actividad productiva, esta capacidad la obtienen consumiendo los medios necesarios de subsistencia como habitación, vestido, comida, diversión, salud, educación, etc. El valor de estos medios determina el valor de la fuerza de trabajo.

Los trabajadores obtienen un salario, generalmente en dinero, a cambio de la venta de su fuerza de trabajo. A ésta se le fija un precio. Con este dinero el trabajador, mediante el intercambio, obtiene los medios necesarios de subsistencia.

El salario borra la división de la jornada en trabajo necesario y excedente. El trabajador y el capitalista creen que se paga el trabajo, no la fuerza de trabajo como efectivamente sucede. Al trabajador se le paga una cierta cantidad de dinero por una cierta cantidad de producción, en el caso del salario a destajo, o por un cierto tiempo de trabajo, en el caso del salario por jornada.

El trabajador asalariado vende su fuerza de trabajo o, como él y el capitalista piensan, su trabajo por una determinada cantidad de dinero comprometiéndose a trabajar un determinado tiempo o rendir una cierta cantidad de producto u obra, y él piensa que se le paga su trabajo. Según este punto de vista, se

da una relación entre vendedores de mercancías con iguales derechos. El derecho del trabajador a recibir la cantidad de dinero pactado, por un lado; y el capitalista a recibir un tiempo de trabajo o una cantidad de obra pactada, por otro lado. Hay un compromiso legal entre patrones y trabajadores.

1.4.3.- El salario por tiempo³⁸

La fuerza de trabajo se vende siempre por un espacio de tiempo determinado, porque el trabajador libre o proletario no pretende estar sujeto de por vida a un patrón y, en la mayoría de los países capitalistas, ni la ley lo permite. El trabajador sólo se compromete por un tiempo.

Se toma como unidad de medida, para determinar el valor de la fuerza de trabajo, la hora. El salario es el precio de la fuerza de trabajo expresado en dinero. El valor y el precio de la fuerza de trabajo no son iguales, o casi nunca lo son, porque el precio puede estar por encima o por debajo del valor.

El valor de la fuerza de trabajo es el precio necesario para que el trabajador adquiriera los bienes necesarios de subsistencia para él y su familia; y que, de acuerdo a las condiciones geográficas e históricas, varía de un país a otro y de una región a otra de un mismo país. El precio o salario que recibe el poseedor de la fuerza de trabajo es una aproximación al valor de esta o, en casos óptimos, igual.

³⁸Ibid. pp. 661-670.

-Los salarios se consideran bajos o altos, justos o injustos en la medida en que están muy por debajo o muy cerca del valor de la fuerza de trabajo. Bajos salarios implican que el trabajador y su familia no satisfacen sus necesidades de subsistencia básicas, que no se puede producir y reproducir en condiciones óptimas de capacidad física y mental, de acuerdo a las necesidades del capital, la fuerza de trabajo. Países con bajos salarios tienen una fuerza de trabajo baja en productividad en relación a los países donde los salarios se aproximan más a su valor. El trabajador y su familia deben tener una educación, atención médica, habitación, alimentación, etc. óptimos en relación al desarrollo de la tecnología y todos los elementos productivos, históricamente determinados, para poder responder a las necesidades del capital, en capacidad y eficiencia.

En el capitalismo, para determinar el salario se puede tomar en cuenta la cantidad de horas que comprende la jornada de trabajo y dividirla entre la cantidad de dinero que se recibe diariamente, obteniéndose como resultado el salario por hora. Dado el salario por jornada, éste será más alto o más bajo en función del número de horas que comprenda cada jornada.

Se puede establecer el precio del trabajo por hora, el trabajador asalariado, para subsistir, ha de trabajar un determinado número de horas diariamente con el fin de cubrir, lo más adecuadamente posible, sus necesidades personales de subsistencia y de su familia. Mientras más bajo es el salario por tiempo más prolongada es la jornada y mayor también el agotamiento físico y

mental del trabajador.

Cuando se determina el salario por hora, puede suceder que las leyes de un país no fijen la duración máxima ni mínima de la jornada de trabajo, ni obliguen al empleador a contratar a los trabajadores el tiempo suficiente para permitirles satisfacer sus necesidades básicas. Pueden alternarse épocas de intensa actividad productiva con otras de escasa o nula. En un caso se agotará el trabajador excesivamente obteniendo ingresos, pudiera ser, excesivos; y en otro obteniendo ingresos inferiores a los necesarios para satisfacer sus necesidades básicas.

1.4.4.- Salario a destajo³⁹

El salario a destajo es aquel que recibe el trabajador por unidad de obra, por producto. Para establecerse el pago a destajo, el capitalista toma en cuenta el nivel normal de productividad o tiempo socialmente necesario para producir una mercancía, con las condiciones técnicas y organizativas normales. De tal manera que el trabajador a destajo obtenga, con un esfuerzo normal, un salario que permita adquirir los medios materiales que satisfagan las necesidades de él y de su familia.

El salario a destajo, dada la capacidad física y mental de cada trabajador, es diferente entre uno y otro; existen variaciones individuales en el salario. Pero, en promedio, cada trabajador satisface con su actividad sus necesidades.

³⁹Ibid. pp. 671-682.

A medida que se incrementa la productividad media del trabajo, el precio por obra disminuye; porque en el capitalismo y en todos los regímenes donde exista la propiedad privada de los medios de producción, no se busca el enriquecimiento del trabajador o sacarlo de la clase social a la que pertenece, sino sólo satisfacer sus necesidades materiales de él y de su familia, al nivel que lo conserve como asalariado. Como ejemplo, debemos recordar que en México y otros países, para establecer el salario, se toma en cuenta el índice de precios de la canasta básica, del costo de vida del trabajador.

El pago a destajo tiene como cualidad la autovigilancia en el trabajo. Si el trabajador no realiza su actividad de forma adecuada, no se le paga la hechura del producto o se le paga un precio inferior. Si el trabajador hecha a perder el material, tendrá que pagarlo. Esta forma de pago permite el autocontrol de eficiencia y calidad por parte del trabajador.

1.4.5.- Acumulación de capital, empleo y salarios⁴⁰

Para la teoría económica marxista, existe una relación estrecha entre la acumulación del capital, el empleo y el salario; esta relación es la que se va a tratar de determinar a continuación.

Composición orgánica del capital

Al capital se le puede considerar, en cuanto a su composi-

⁴⁰Ibid. pp. 759-760.

ción, desde el punto de vista de valor, técnico y orgánico. La composición de valor se refiere a la proporción en que se divide el capital en constante o valor de los medios de producción y en variable o valor de la fuerza de trabajo o suma global de sueldos y salarios. En cuanto a la composición técnica del capital, se toma en cuenta su división en medios de producción empleados y la cantidad de trabajadores necesarios para su empleo. La composición orgánica del capital, se considera que existe una relación estrecha entre la composición de valor y la composición técnica; ésta determina a aquélla. Al variar la composición técnica se modifica también la composición de valor. En la teoría económica marxista, cuando se habla de composición del capital sin más, se está aludiendo a la composición orgánica del mismo.

El análisis de la composición orgánica del capital nos sirve para determinar las variaciones en la demanda de fuerza de trabajo a través del desarrollo de la acumulación de capital. Si la composición del capital es constante, la demanda de trabajadores o fuerza de trabajo será proporcional al grado de la acumulación de capital o inversión del plusvalor en la compra de medios de producción y contratación de trabajadores. En caso de cambio en la composición del capital, la demanda de trabajadores será diferente al grado de acumulación; normalmente la composición del capital cambia con el incremento de la productividad del trabajo. La cantidad de medios de producción puestos en acción por cada trabajador se incrementa, disminuyendo la demanda de empleo.

Demanda creciente de fuerza de trabajo manteniéndose constante la composición del capital.⁴¹

A mayor acumulación de capital mayor demanda de trabajadores. Al ir disminuyendo la cantidad de trabajadores disponibles en el mercado, los salarios tienden a incrementarse y se mejora la situación de vida de los trabajadores. Los trabajadores más eficientes y capaces son contratados, dados los métodos de selección de personal de las empresas, primero que los que no lo son, incrementándose el salario. Pero llega el momento en que escasean los trabajadores eficientes y capaces. Si se sigue acumulando capital, comienza a bajar de la productividad por trabajador, frenando la acumulación de capital. Por eso, no es factible, mantener la composición del capital; y, además, nuevos inventos tecnológicos y formas de organización en las actividades productivas, que aparecen cotidianamente, provocan cambios en la composición del capital.⁴²

El incremento de los salarios puede provocar aumento en la acumulación de capital y crecimiento de la demanda de trabajadores aunque la tasa de plusvalor o grado de explotación disminuya; porque mayor cantidad de trabajadores puede incrementar la masa de plusvalor o ganancia global.

Pero también puede suceder que el capitalista considere excesivo el incremento de los salarios y ver en peligro el nivel de sus ganancias, lo que lo llevaría a disminuir o entretener la

⁴¹Ibid. pp. 768-769.

⁴²Ibid. pp. 770-771.

acumulación de capital. Con el tiempo, se incrementaría la oferta de trabajo o de personas que desean trabajar y disminuirá la demanda o fuentes de empleo, lo que haría bajar nuevamente los salarios.

El capitalista, con sus decisiones de inversión o no inversión, regula el nivel de desempleo o de trabajadores disponibles en el mercado. Regulando también el grado de explotación de la fuerza de trabajo."

Disminución relativa de la parte variable del capital a medida que progresa la acumulación y, con ella, la concentración del capital."

Marx explica la tendencia real de la acumulación capitalista que conlleva a la concentración y centralización del capital en pocas manos. En este proceso, el incremento de la productividad del trabajo resulta, entre otras causas, de las mejoras tecnológicas, de los cambios en la organización en el proceso productivo y del aumento en la escala de producción. Lo que hace disminuir la cantidad de trabajadores necesarios con relación a los medios de producción que ponen en movimiento. Disminuyendo la inversión de capital variable en proporción a la inversión de capital constante. Con lo que resulta un incremento del desempleo y una caída de los salarios, generándose lo que se conoce como ejército industrial de reserva o sobrepoblación relativa de

"Ibid. pp. 781-782.

"Ibid. pp. 783-784.

trabajadores. En relación con las necesidades de la acumulación de capital.⁴⁵

A esta sobrepoblación relativa o ejército industrial de reserva, Marx la clasifica en tres categorías más una: latente, fluctuante y estancada, y la otra está compuesta por la población que vive en condiciones paupérrimas y por el lumpenproletariado.

Sobrepoblación fluctuante

Está integrada por los trabajadores del sector secundario son continuamente desplazados por la tecnología y nuevos métodos de trabajo, y absorbidos en otra rama del mismo sector. Resultando un desempleo más o menos continuo en cuanto a su tasa, la cual se incrementa en los años de depresión o crisis; y disminuye en los años de auge económico o recuperación.

Sobrepoblación latente

Está integrada por los trabajadores del sector primario, sobre todo de la agricultura y la ganadería. Estos trabajadores, al mejorar las técnicas y métodos de producción son desplazados de su empleo, no tienen esperanzas de ser reabsorbidos en el mismo sector, teniendo que emigrar a las ciudades e incorporarse al ejército industrial de reserva.

⁴⁵Ibid. pp. 797-804.

Sobrepoblación estancada

Tiene un nivel de ocupación irregular, largas jornadas de trabajo, bajos salarios y la reproducción familiar (nacimientos de niños) es de las más altas. En las épocas de auge económico mejora relativamente su situación económica aunque no de manera considerable.

Pauperismo y lumpenproletariado

El lumpenproletariado son los vagos, delincuentes, prostitutas, limosneros, etc. Es toda la población que no tiene un ingreso de origen normal u honrado.

El pauperismo está compuesto por tres categorías:

- 1) Personas aptas para el trabajo.
- 2) Huérfanos e hijos de indigentes.
- 3) Personas degradadas, encanallecidas, incapacitadas para trabajar. Se trata, en especial, de obreros que sucumben por la falta de movilidad a que los condena la división del trabajo, de personas que viven más allá del nivel normal de un obrero y, por último, de las víctimas de la industria, cuyo número se acrecienta con el empleo de maquinaria peligrosa, la expansión de la minería, de las fábricas químicas, etc."⁴

⁴Ibid. pp. 788-797.

1.4.6.- Ciclo económico ⁴⁷

Los distintos períodos del ciclo económico: animación media, producción a toda marcha, crisis y estancamiento, tienen su fundamento en el ejército de desempleados o sobrepoblación en relación a las necesidades del capital. En los períodos de ascenso de acumulación de capital, la sobrepoblación se reduce, pero, a causa de los cambios en los métodos y técnicas de producción, la productividad se incrementa y, con ello, la necesidad de trabajadores se reduce en términos relativos a los medios de producción utilizados; de éste modo, el mismo proceso de desarrollo capitalista libera fuerza de trabajo continuamente. También, el crecimiento natural, por reproducción de la población obrera, permite el incremento de la fuerza de trabajo disponible.

Como podemos ver, las mismas necesidades de acumulación del capital regula la cantidad de trabajadores disponibles liberándolos en una actividad y atrayéndolos en otra. Los niveles de sobrepoblación varían de acuerdo a la etapa o período del ciclo económico.

⁴⁷Ibid. pp. 787-788.

1.5. JOSEPH ALOIS SCHUMPETER

1.5.1.- El ciclo económico y los salarios

En el modo de producción capitalista, los empresarios buscan nuevas formas de producir, nuevas mercancías, servicios y mercados. Son las innovaciones tecnológicas y de mercado el factor dinámico de la economía.⁴⁸

Una vez que se realiza un invento, se aplica a la producción y resulta exitoso, trae imitadores, se copia, la competencia lo adopta, se produce una etapa de mejoramientos y progresos en las actividades económicas donde es aplicable. La innovación tecnológica provoca un gran auge en la economía.

También, con el incremento de la inversión productiva, se elevan los salarios, y con ello aumenta la demanda de bienes y servicios, es decir, de todo tipo de mercancías. Con el incremento de los precios de los bienes de consumo y de capital aumenta la inversión y el empleo, aumentando los pagos de sueldos y salarios, creciendo con ello, la demanda de bienes de consumo y los precios de dichos bienes; sobre todo en los productos de consumo que no pueden incrementarse, por causas naturales o tecnológicas, su oferta de acuerdo al incremento de la demanda.⁴⁹

⁴⁸James Arthur Estey, Tratado sobre los ciclos económicos, p. 164.

⁴⁹Ibid. pp. 163-167.

1.5.2.- El fin del auge y consecuencias en el empleo y los salarios

La innovación incrementará la producción de bienes de consumo, cuando esta producción esté a la venta terminará el auge económico, porque éste dura el tiempo que lleva construir e instalar el nuevo equipo productivo. Tiempo en que parte del capital que estaba dedicado a la producción de bienes de consumo es empleado en la construcción e instalación de la innovación productiva, ésta producirá bienes de consumo en el futuro. Al producirse las nuevas mercancías y colocarse en el mercado, habrá terminado el auge.

Una vez instalado el nuevo equipo productivo y los productos novedosos llegan al mercado, viene el proceso de adaptación de la sociedad a los nuevos métodos de producción impuestos por la innovación. Las viejas empresas y métodos de producción tendrán que adaptarse tecnológica y productivamente a las nuevas condiciones productivas y de mercado. Muchas empresas se irán a la quiebra en el intento, sobreviniendo el desempleo y la baja de salarios; en una palabra, la depresión o crisis.

Cuando sale a la venta la nueva producción realizada con la nueva tecnología, las empresas que no la adoptaron no pueden competir en precios, producción y calidad: sus costos son superiores y la calidad es inferior, y también puede suceder que no puedan producir el nuevo tipo de mercancías. Esta situación puede provocar desde la reducción de mercados hasta la quiebra. Lo que

disminuye el empleo y los salarios, bajan las ventas y los precios, se sacrifican ganancias con el afán de vender la producción.

1.5.3.- La innovación y sus consecuencias

Para poder analizar las consecuencias de la innovación para un país, se podría ver los casos en que las innovaciones son realizadas interna y externamente.

1) Cuando la innovación es interna, lo que pasa, con toda seguridad en un país, es que surjan nuevos empleos dentro del territorio nacional, en la etapa del auge; y en la depresión distribuirse de diferente manera el empleo y la producción. Las empresas y productos que salgan del mercado, dejarán su lugar a los nuevos. Disminuirá el empleo en la depresión por el cierre o baja de la producción de las viejas empresas, las que producen con tecnología atrasada y productos que pierden mercado poco a poco ante las nuevas mercancías. Pero el desempleo será contrarrestado, de alguna manera, por el generado por la nueva producción, lo que también repercutirá en el nivel de la baja de los salarios.

2) En el caso de que la innovación sea realizada en otro país y allá se establezcan las nuevas plantas de producción, si se importan los nuevos productos que compitan con la producción nacional, las empresas nacionales que quiebren o disminuyan su producción por causa de la competencia externa, provocarán

desempleo y baja de salarios. El incremento de la demanda de los productos de importación, estimulará el empleo en el país donde se produzcan; y, al disminuir la demanda de producción interna, provocará desempleo y baja de los salarios nacionales.

1.6.- John Maynard Keynes.

Keynes dice que la velocidad de los depósitos aumenta en las épocas buenas y disminuye en las malas, que esto lo indican las estadísticas y el análisis racional. El alza de los precios y de las tasas de interés, aumentan el sacrificio de conservar fondos e induce a la compra de mercancías y el préstamo de dinero; en la depresión sucede lo contrario.⁵⁰

Keynes adoptó la teoría del subconsumo para explicar la depresión.⁵¹

1.6.1.- El proceso de ahorro y la inversión.⁵²

Hay dos tipos de producción: la de bienes de consumo y la de equipo de producción. Esta producción la determina la demanda efectiva estimada.

Los costos de producción se constituyen por los sueldos, salarios, intereses, rentas y ganancias. Estos también determinan los ingresos necesarios para todo tipo de compras. Parte del ingreso se gasta en bienes de consumo y parte se ahorra. El ahorro, canalizado a través de los bancos y otras instituciones financieras, va a manos de los empresarios quienes lo invierten en bienes de capital.

⁵⁰J.A. Estey. Op. Cit. p. 218.

⁵¹Ibid. p. 265.

⁵²Ibid. capítulo XV.

El ahorro gastado en bienes capital se conoce como inversión o formación de bienes de capital. A través del consumo y la inversión los recursos son devueltos a los empresarios. El sistema está en equilibrio cuando la producción de bienes de consumo e inversión corresponden a la demanda efectiva.

Decisiones opuestas de quienes ahorran e invierten. El ahorro y la inversión se realiza por dos grupos de personas cuyos motivos son diferentes. Los empresarios pueden invertir como consecuencia de nuevos inventos, aumento de la demanda por guerra, cambios agrícolas o por factores políticos, que estimulen las expectativas de ganancias. El ahorro lo realiza el público que pretende liquidez a corto plazo y provisiones futuras; está determinado por los hábitos de vida y cambian con lentitud. No hay certeza de que el ahorro y la inversión coincidan.

1.6.2.- Teoría del interés de la liquidez en John Maynard Keynes

Keynes afirma que la tasa de interés está determinada por la cantidad de dinero ofrecida por los bancos y la demanda de dinero o preferencia por la liquidez. El ahorro se invierte o mantiene en efectivo. Cuando se mantiene en efectivo sacrifica la ganancia que se obtendría con la inversión.

La preferencia por la liquidez tiene tres motivos:

- 1) El de transacción, que mantiene una cantidad de dinero para las compras diarias mientras llega el nuevo ingreso.
- 2) El de precaución, se mantiene dinero en efectivo para los

gastos inesperados e imprevisibles.

3) El de especulación, para sacar ventaja en alguna inversión futura.

Estos tres motivos de liquidez determinan la tenencia de dinero en efectivo. La tasa de interés es el pago por renunciar a la liquidez, es el pago por dejar de atesorar. Equilibra la demanda y la oferta de efectivo.

La importancia de la demanda del consumidor. "El ahorro por sí mismo es demasiado pasivo. Es la parte del ingreso que no se gasta. Es lo que se sustrae al consumo. El efecto inmediato del ahorro es reducir la demanda y las previsiones de los productores y desestimular la inversión."³³ Aunque disminuya la tasa de interés, pues la inversión es más sensible a las previsiones de ventas que a la tasa de interés. Si el aumento del ahorro disminuye el consumo, desanima la inversión y hace descender la tasa de interés.

El ahorro no es una virtud, no puede producir riqueza. Keynes dice: "Si el empresario está en acción, la riqueza aumenta cualquiera que sea el ahorro; y si el empresario está inactivo, la riqueza disminuye cualquiera que sea el ahorro."³⁴

Todo lo que desanima a la inversión y estimula el ahorro agrava la depresión.³⁵

Desequilibrio por aumento en la inversión. "La necesidad de

³³Ibid. p. 272.

³⁴Ibid. p. 276.

³⁵Ibid. p. 276.

reposiciones, la gran facilidad de fondos disponibles en el mercado de dinero y el bajo costo del salario, estimulan la recuperación y la formación de capital. La disminución del ahorro y el aumento de la inversión, cesa la deflación y el equilibrio se reestablece.³⁴

El estímulo al ahorro y a la disminución de gastos gubernamentales (la prudencia financiera) obstaculizan la recuperación.

El aumento de la inversión o formación de capital comprende el aumento de crédito bancario y una mayor velocidad de circulación monetaria. Si disminuye la propensión al ahorro crecerá la demanda efectiva. La inversión permite pagar salarios y otros ingresos que aumentan el poder adquisitivo y el consumo, si se mantiene estable la propensión al ahorro.

Aumentan los precios de los bienes de consumo, se retrasa el aumento de los costos de producción, aumentan las ganancias estimulando la producción. El aumento en la demanda de inversión estimula la demanda de bienes de consumo, provocando inversión.

La expansión llega a su fin con el incremento del ahorro, por la resistencia de los bancos a dar más créditos, y otras causas que inhiben la inversión.

Si después de que se logra la ocupación plena continúa creciendo la inversión, si el banco continúa otorgando créditos, habrá un aumento general de precios (inflación) mientras la inversión sea mayor que el ahorro.

³⁴Ibid. p. 277.

La naturaleza del equilibrio⁵⁷. La producción y el empleo los deciden los empresarios, en base a sus expectativas de ganancia. En equilibrio la producción no aumenta ni disminuye. El equilibrio es el nivel en que el ingreso previsto de producción es igual al precio de venta.

Los ingresos previstos se componen de inversión y gastos en consumo, y forman la demanda efectiva. Cuando ésta es igual al precio de oferta de la producción total, hay equilibrio.⁵⁸

Hay muchos niveles de equilibrio. Si en una situación de equilibrio aumenta el ahorro, al menos que se incremente la inversión, disminuye la demanda efectiva y la producción. El aumento de la inversión ha de ser proporcional al ahorro. Si aumenta el ahorro, baja la producción, el empleo y el ingreso nacional. Cuando se iguala la oferta con la demanda efectiva se logra el equilibrio. El nivel de equilibrio tiene como punto máximo el pleno empleo, pero no tiene un punto mínimo.

La eficiencia marginal del capital. La inversión depende de la relación de la eficiencia marginal del capital con la tasa de interés. La eficiencia marginal del capital es una relación entre el rendimiento esperado y el precio de oferta de una mercancía, de la utilidad esperada; aumenta con los inventos y las expectativas de precios altos; disminuye al prever tasas de interés bajas, que expresan el deseo de los banqueros a aceptar bajos rendimientos, y por el incremento de la inversión que amenaza

⁵⁷Ibid. Capítulo XVI.

⁵⁸Ibid. p. 281.

reducir los rendimientos y que, al mismo tiempo, aumentan costos.

Si la eficiencia marginal del capital corresponde a la tasa de interés, se mantiene estable la inversión. Si es mayor la eficiencia, aumenta la inversión.

¿Qué pasa cuando aumenta la inversión? La ocupación plena de los recursos no es lo normal. El aumento de la inversión incrementa el empleo, el ingreso y el consumo. Esto depende de la propensión al consumo, ésta es la relación entre el nivel del ingreso dado y el gasto en consumo correspondiente.

La propensión media a consumir (V/Y) es la proporción del ingreso normal que se consume.

La propensión marginal al consumo ($AC/\Delta Y$) es la proporción que del aumento del ingreso se destina al consumo.

La propensión marginal al consumo es menor a la unidad. Cuando aumenta la inversión no se consume totalmente el aumento del ingreso.

En el corto tiempo es constante el nivel de consumo. Si están cubiertas las necesidades indispensables, un aumento en el ingreso incrementa el ahorro más que el consumo. Cuando aumenta el ingreso, la propensión al consumo aumenta menos al principio, porque la población tarda en cambiar sus hábitos de consumo.

1.6.3.- El multiplicador

EL multiplicador de la inversión es el resultado del aumento del ingreso que se invierte. Si el multiplicador es k , un incremento de la inversión I produce un incremento del ingreso kI . Si $I=20$ y $k=2$, el incremento total del ingreso debido a la inversión será de $kI=2*20=40$.

El ingreso total aumenta en todas las industrias afectadas inmediatamente por la inversión. Si aumenta la inversión en la construcción, aumentará el ingreso de los constructores, productores y transportistas de los materiales, de manera inmediata. Estos gastarán sus ingresos en medios de consumo y ahorrarán algo, aumentando la demanda y los ingresos de dichas empresas y trabajadores; éstos y otros aumentos en el ingreso y en el consumo son efectos secundarios que dependen de la propensión al consumo, éste depende del grado en que se tengan satisfechas las necesidades indispensables. La propensión a ahorrar o gastar el aumento del ingreso determina el multiplicador.

Por ejemplo, si de cada aumento del ingreso se gastan en consumo $2/3$, y se ahorra $1/3$, la adición total al ingreso producida por la inversión de $1=1+2/3+4/9+\dots=3$. La relación entre el ingreso adicional y la inversión adicional es de 3 a 1, siendo el multiplicador 3. Si se gasta $1/2$ y se ahorra $1/2$, el multiplicador es 2; si se gastan $5/6$ y se ahorra $1/6$, el multiplicador es 6.

Si r es la fracción gastada del ingreso, el ingreso total de

la inversión de $1=1+r+r^2+r^3+\dots=1/1-r$. El multiplicador definido como la relación de un aumento total del ingreso con relación a la inversión inicial es $1/1-r=1/1-r$. Como $1-r$ es la fracción ahorrada, el multiplicador es el recíproco de la fracción ahorrada. Si k es el multiplicador y ΔY , ΔI y ΔC denotan pequeños incrementos del ingreso, la inversión y el consumo, entonces $\Delta Y=k\Delta I$ y $k=\Delta Y/\Delta I=\Delta Y/\Delta Y-\Delta C=1/1-\Delta C/\Delta Y=1/1-r$.

El multiplicador es el recíproco de la fracción ahorrada. Mientras más pequeña sea esta, mayor será el multiplicador; y mientras mayor sea el ahorro, menor será el multiplicador.

"Cualquiera que sea el multiplicador, el total del ahorro es igual a la inversión original. Si se ahorra $1/3$ de cada rotación del ingreso, el ahorro total resultante de la inversión de $1=1/3(1)+1/3(2/3)+1/3(4/9)+\dots=1$. Es igual para cualquier fracción de ahorro" (11). Lo que dice el multiplicador es que la inversión hará aumentar el ingreso en el grado necesario para provocar el ahorro equivalente. Mientras menos sea la propensión a ahorrar, mayor será el aumento del ingreso.

Se igualan el ahorro y la inversión cuando se invierte. Esta igualdad se da también si varía el ahorro a través del período. Un aumento en el ahorro disminuye el gasto, reduce las ganancias de la producción de bienes de consumo, reduce la producción y el empleo; esto reduce el ingreso de la población hasta que, para proteger su nivel de vida, tenga que bajar el ahorro.

El ahorro y la inversión reales no pueden diferir. En cualquier comunidad el ahorro y la inversión son iguales.

Ingreso es el valor de la producción corriente.

Ahorro es el exceso del ingreso sobre el consumo.

Inversión es la parte de la producción corriente que no se consume.

Ahorro=Inversión.

Ecuaciones:

Ingreso=Valor de la producción=Consumo + inversión, ó

Inversión = Ingreso menos consumo, pero como

Ahorro = Ingreso menos consumo, de aquí que:

Ahorro = Inversión.

1.6.4.- El ciclo económico

Keynes no pretende describir el ciclo económico a través de sus teorías, pero puede utilizarse para analizarlo.

El ciclo económico es una fluctuación de la eficiencia marginal del capital en relación con la tasa de interés corriente. Se inicia con un estímulo a la inversión, un nuevo invento, el desarrollo de un país nuevo, una guerra o el retorno de la confianza en los negocios como consecuencia de muchas influencias que estimulan la inversión, que aumentan el empleo y el ingreso por el mecanismo del multiplicador.³³

La expansión depende del apoyo crediticio del banco, el alza de precios y ganancias que estimulan la inversión. El auge podría

³³Ibid. p. 291.

alcanzar el pleno empleo.⁶⁰

La propensión marginal al consumo que incentiva la inversión, tiende a disminuir con el auge. Los hábitos hacen que se gaste menos en consumo del aumento del ingreso. La expansión aumenta la parte que del ingreso total va a los empresarios, cuya propensión al consumo es más bajo que el promedio de la comunidad. La baja de la propensión al consumo se contrarresta con el alza de valores de la bolsa, pero esto sólo retrasa la caída. Otros factores que provocan la depresión:

Mientras más aumenta la inversión, hay más presión sobre los productores de bienes de capital, suben sus precios de oferta al aumentar los precios de los factores de producción. La obtención creciente de bienes de capital reduce los rendimientos esperados, al aumentar la competencia por la venta de las mercancías de consumo se reducen los precios. La eficiencia marginal del capital es la relación entre los ingresos previstos de los bienes de capital adicionales y su precio de oferta; al aumentar la expansión ambos factores son desfavorables al empresario.

La depresión se puede posponer si la tasa de interés se mantiene baja, pues la inversión depende de la relación entre la eficiencia marginal del capital con la tasa de interés. El alza de la tasa de interés se debe al aumento de la preferencia por la liquidez. Esta depende de los motivos de liquidez:

1) El de operación, es la necesidad de dinero para operaciones

⁶⁰Ibid. p. 291.

corrientes personales o de negocios.

2) El de precaución, es el dinero necesario para gastos inesperados y compras anticipadas o para cubrir obligaciones fijas.

3) El de especulación, es la necesidad de dinero para anticiparse a los cambios de precios de los bienes o valores.

La preferencia por la liquidez crece al aumentar la inversión. Los bancos pueden contrarrestarla aumentando la oferta de dinero, pero el sometimiento a sus reservas lo impiden. La tasa de interés subirá y esta, cuando baja la eficiencia marginal del capital, participa en el surgimiento de la crisis. El auge ha terminado y empieza la depresión.

Al bajar la inversión disminuye el ingreso de todas las actividades. Esta reducción depende del multiplicador. Si éste es grande, la reducción es grande; si es pequeño, la reducción también. Si se reduce el consumo al bajar el ingreso la actividad económica bajará mucho; pero si al bajar el ingreso se consume el ahorro, para conservar el nivel de vida, la reducción de la actividad económica será menor o no muy grande.

Se reducirá la actividad económica a menos que se tomen medidas para conservar la demanda efectiva. La reducción se debe a los temores de la población y de los empresarios; aumenta la demanda de liquidez; baja la eficiencia marginal del capital que disminuye la inversión neta enormemente. Al acumularse el dinero en los bancos baja la tasa de interés, pero en estos momentos no induce a la inversión.

Se agrava la situación por la caída de la bolsa de valores que reduce más la propensión marginal al consumo: los almacenes están repletos de mercancías que retardan la recuperación hasta que estas se reduzcan adecuadamente para inducir al aumento de la producción.

Al venderse la mercancía por la disminución de precios, antes que absorber los costos de almacenamiento, la obsolescencia y el deterioro de los medios de producción, inducen a la inversión; si la eficiencia marginal del capital aumenta y la tasa de interés es baja, comienza la recuperación y el ciclo económico.

El ciclo es una fluctuación de la eficiencia marginal del capital al subir y bajar la previsiones de ganancias. Lo causan las variaciones de la inversión que modifican el empleo y el ingreso. El alza de la inversión se mantiene hasta que el ingreso y el ahorro son apropiados, en un nivel de equilibrio. Disminuye la inversión, si no baja el ahorro, bajando el empleo y el ingreso hasta que el ahorro es igual a la inversión.

La inversión depende de la propensión al consumo y la demanda efectiva, más que del costo de producción. Al aumentar el ahorro baja la demanda efectiva y con ello la inversión.

En el siglo XIX, el crecimiento de la población, los inventos, el descubrimiento de nuevas tierras, la confianza y las continuas guerras mantenían la eficiencia marginal del capital y la inversión.

En el siglo XX, la eficiencia marginal del capital es muy baja. La riqueza de la comunidad estimula grandes ahorros, hay enorme acumulación de capital y pocas oportunidades de invertir, sólo una bajísima tasa de interés estimularía la expansión, pero la incertidumbre mantiene alta la preferencia por la liquidez que no permite una baja adecuada de la tasa de interés.

Las comunidades ricas no pueden gozar su riqueza, mantienen bajo nivel de ocupación y de vida que podrían darles la tecnología existente.

Keynes no analiza la variación de las actividades económicas del ciclo económico, sino las causas del desempleo.

Si Keynes tiene razón, la forma de combatir la depresión es estimular la inversión a través del aumento del consumo, incrementando los gastos del gobierno en ayuda a desempleados, y mejores salarios. La baja de los salarios disminuye los costos, pero baja la demanda efectiva y desanima la inversión.

Si no aumenta la inversión privada, se debe recurrir a la inversión pública para que se utilicen los ahorros; aumentar los gastos y la demanda efectiva que estimule la inversión privada.

Medidas para aumentar la inversión y acabar con la depresión:

- 1) Mejorar la distribución del ingreso nacional.
- 2) Bajar las tasas de interés bancarias.
- 3) Aumentar la inversión gubernamental en obras públicas, cuando baja la inversión privada.

El incremento de la inversión pública desestimula a la privada, porque los empresarios temen a lo que ellos llaman socialismo de Estado. Entonces, ante el retroceso de la inversión privada por el aumento de la pública, el Estado debe y es obligado a aumentar más la inversión pública. Pero para que la inversión gubernamental sea rentable, se debe contratar en cada empresa pública la cantidad y calidad del personal para cada actividad; no debe haber trabajadores de más en las empresas públicas. Si hay desempleo, éste debe resolverse creando o invirtiendo con criterio de eficiencia productiva y rentabilidad, en nuevas empresas y actividades económicas.

1.7.- Teoría monetaria

Según la teoría monetaria del ciclo:

- 1) El ciclo económico ocurre porque la oferta monetaria es elástica.
- 2) Los bancos aumentan o disminuyen la cantidad de dinero, provocando aumento o disminución de la actividad económica.

1.7.1.- El sistema monetario elástico

El ciclo económico es la fluctuación de la producción y de los precios. En el auge aumenta la producción y los precios, en la depresión disminuyen.

Si la capacidad de compra no se altera, los precios bajos aumentarán la producción; todo aumento de producción provoca baja de precios; y todo aumento de precios reduce la producción. Pero no es constante la capacidad de compra, porque en la expansión aumentan los precios y la producción, y en la depresión disminuyen.

Ecuación:

$$DV=PT$$

V= Velocidad de circulación del dinero.

D= Variación de la oferta del dinero.

P= Variación de precios.

T= Volumen de transacciones.

DV= Al producto de la cantidad de dinero por su velocidad de

circulación= Poder de compra de la comunidad.

PT= A producción por nivel de precios.

PT aumenta o disminuye en el auge o depresión del ciclo económico. Esto no ocurriría sin aumentar o disminuir DV:

Los medios de pago se constituyen por el crédito bancario en depósitos y billetes. El crédito bancario, principalmente los depósitos, es elástico y facilita los créditos económicos.

1.7.2.- La teoría monetaria del ciclo de R.G. Hawtrey

¿Cómo se hace efectiva la elasticidad potencial del crédito? y ¿cómo la relaciona la teoría monetaria con las fluctuaciones del ciclo económico?

R.G. Hawtrey explica el ciclo económico en términos monetarios. Por eso llama ciclo comercial al ciclo económico.

Hawtrey: "Las variaciones de la demanda efectiva son la base real del ciclo económico, deben atribuirse a los cambios del crédito bancario."⁴¹

"El ingreso de los consumidores es el total del ingreso expresado en dinero y es equivalente al ingreso nacional.

"El gasto de los consumidores es el total de pagos hechos con el ingreso. Es la demanda efectiva de la comunidad.

"Saldo en efectivo son las tenencias de efectivo de la comunidad y los depósitos bancarios.

⁴¹J.A. Estey. Op. Cit. p. 220.

"El total del saldo en efectivo = al margen no gastado = al total de la oferta monetaria de la comunidad.

"Velocidad de circulación (velocidad del ingreso) es la relación entre los gastos de los consumidores y los saldos en efectivo en un momento dado."⁴²

Fases del ciclo económico:

I. La fase de dilatación. La demanda efectiva de mercancías es el gasto total de todos los consumidores determinado por el ingreso. El gasto es menor que el ingreso cuando los saldos aumentan, y mayor cuando disminuyen. En equilibrio, los gastos de los consumidores igualan a su ingreso; el consumo es igual a la producción; los saldos de los consumidores y de los comerciantes se mantienen constantes; los bancos mantienen constante el crédito; y no hay exportación ni importación neta de oro."⁴³

Una expansión puede originarse por un aumento de oro que proviene del exterior, por un mayor deseo de productores y comerciantes de aumentar sus existencias de mercancías, por mayor gasto en consumo, por mayor crédito bancario, etc."⁴⁴

El gasto mayor de los consumidores proviene de un mayor ingreso. Cualquier mejoría en las expectativas hace que productores y comerciantes aumenten sus existencias. Cualquier aumento de reservas o disminución sin peligro, hacen que los banqueros aumenten sus préstamos y bajen sus tasas de interés.

⁴²Ibid. p. 220.

⁴³Ibid. pp. 220-221.

⁴⁴Ibid. p. 221.

Aumentan la demanda de dinero en los negocios, especialmente para aumentar el capital de trabajo, pues el interés es el costo del dinero. éste estimula o desanima la inversión.⁶⁵

El aumento del ingreso de los consumidores, no necesariamente aumenta su consumo. Podría ahorrarse. Hawtrey supone que la mayor parte del aumento del ingreso se gastará, incrementándose la demanda efectiva.⁶⁶

Consecuencias acumulativas. El aumento de la demanda efectiva incrementa la inversión permitida por la baja de interés o flexibiliza las condiciones de préstamo de dinero, aumenta el ingreso y el consumo. La demanda incrementada reduce sus existencias aumentando sus pedidos hasta que mantengan las existencias adecuadas. Llegan al momento en que se agotan los saldos ociosos y deben obtener préstamos que otorgarán los bancos. Este crédito aumenta el ingreso total, el consumo.⁶⁷

El retraso con que los costos suben por la rigidez relativa de los salarios y la tasa de interés, aumenta la ganancia e incita a la inversión. El aumento de la producción incrementa la demanda de créditos para financiarla. Llega a ser desventajoso mantener saldos en dinero y aumentar la velocidad de circulación del dinero que se agrega a expansión de la demanda efectiva y al aumento de precios.⁶⁸

⁶⁵Ibid. p. 221.

⁶⁶Ibid. p. 222.

⁶⁷Ibid. p. 222.

⁶⁸Ibid. p. 222.

¿Por qué termina la expansión? El aumento del ingreso y del gasto nominal que provoca un continuo aumento en la producción, se da mientras hay créditos bancarios flexibles. Si se mantiene el incremento productivo, aun cuando se ha logrado el pleno empleo, y cualquier aumento de crédito provoca inflación, el auge puede continuar si se siguen los préstamos bancarios y se abandona el patrón oro, y si la sociedad soporta el proceso inflacionario que tanto afecta a las clases sociales más débiles como pequeños productores, asalariados, etc. No se abandona el patrón oro, se reducen las reservas bancarias que provocan el fin del auge.⁶⁶

El proceso de incrementos de transacciones monetarias, del ingreso y del gasto producen mayor circulación de efectivo, cada vez. Aumentan las necesidades de efectivo para consumo e inversión. Las importaciones pueden resultar mayores que las exportaciones, generando salida de oro al exterior. La salida de efectivo de los bancos aumenta sus obligaciones por depósitos y pone en peligro sus reservas convencionales, incrementándose la tasa de interés y endureciendo las condiciones crediticias, frenando los préstamos.⁷⁰

El freno al crédito bancario llega muy tarde. Si se aumentara la tasa de interés adecuadamente durante el auge y observando el peligro del incremento del consumo, la expansión se puede mantener en límites adecuados. Al considerar sólo las reservas

⁶⁶Ibid. p. 223.

⁷⁰Ibid. p. 223.

bancarias como límite crediticio, se actúa demasiado tarde, pues la baja de las reservas bancarias es el último cambio que marca la expansión."⁷¹

"El orden normal de los acontecimientos es: aumento de crédito, del ingreso, del consumo, de los precios y de la disminución de reservas bancarias. Por ello, cuando los bancos deciden actuar, la expansión ha ido tan lejos que cualquier restricción produce una reacción drástica y acumulativa."⁷²

II. Fase de la contracción. La contracción es consecuencia de la reducción de la demanda efectiva. La política restrictiva de los bancos y el aumento de la tasa de interés desanima la inversión. Disminuyen los pedidos y el empleo, bajando el ingreso de los consumidores; al menos que gasten sus ahorros, cosa posible en un corto plazo, baja el gasto y la demanda efectiva. Aumentan las existencias y disminuye la inversión. Muchos pagan sus créditos bancarios, reduciendo la suma total de dinero. Bajando el nivel de precios y las ganancias. Con la perspectiva de baja de precios, los saldos bancarios dejan de gastarse, disminuyendo la velocidad de circulación monetaria, bajando más los precios. Al bajar la producción baja la demanda de crédito para financiarla y los préstamos se reducen aun más."⁷³

Se ponen en marcha las fuerzas que detendrán el descenso

⁷¹Ibid. p. 223.

⁷²Ibid. p. 223.

⁷³Ibid. pp. 223-224.

La disminución del crédito mejora la posición de los bancos, mientras que prosigue la depresión; el bajo volumen de actividad y de precios reduce la necesidad de efectivo y comienza a regresar el dinero a los bancos. Primero los inversionistas y después los consumidores, cuando han vencido su tendencia inicial al atesoramiento, producto del miedo, devuelven efectivo a los bancos. Si la depresión no es internacional, las exportaciones excederán a las importaciones, trayendo divisas al país. Esto, con el tiempo, aumenta las reservas bancarias flexibilizándose los préstamos. Los costos de producción y las existencias almacenadas bajan gradualmente y las bajas tasas de interés permiten la recuperación. Nuevamente se favorece la inversión y cuando empieza, aumenta el ingreso y el consumo, repitiéndose el proceso del auge.⁷⁴

⁷⁴Ibid. p. 224.

Capítulo 2.

El salario en México de 1970 a 1992.

2.1.- Salario legal:

En este capítulo se hace un comentario sobre el salario legal en nuestro país, con la intención de tener una visión sobre el criterio que se sigue, o se debería seguir, para determinar la remuneración de los trabajadores. También se hace un recuento de la situación salarial de 1939 a 1970, como forma de establecer un marco histórico a los años que abarca este estudio. Finalmente, se analizan los cambios en el poder adquisitivo de los salarios durante las dos últimas décadas (1970-1992) en México.

2.1.1.- El salario según la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos de 1917.

Artículo 123. Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil...

El Congreso de la Unión...deberá expedir leyes sobre el trabajo, los cuales regirán:

A.- Entre los obreros, jornaleros, empleados, domésticos, artesanos...todo contrato de trabajo.

VI.- Los salarios mínimos que deberán disfrutar los trabajadores serán generales o profesionales. Los primeros regirán en una o varias zonas económicas; los segundos se aplicarán en ramas

determinadas de la industria o del comercio o profesiones, oficios o trabajos especiales.

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

X.- El salario deberá pagarse precisamente en moneda de curso legal, no siendo permitido hacerlo efectivo con mercancías, ni con vales, fichas o cualquier otro signo representativo con que se pretenda substituir la moneda.

B.- Entre los poderes de la Unión, el gobierno del Distrito Federal y sus trabajadores.

IV.- Los salarios serán fijados en los presupuestos respectivos, sin que su cuantía pueda ser disminuida durante la vigencia de estos.

En ningún caso los salarios podrán ser inferiores al mínimo para los trabajadores en general en el Distrito Federal y en las entidades de la República.

V.- A trabajo igual corresponde salario igual, sin tener en cuenta sexo.

2.1.2.- El salario según la Ley Federal del Trabajo.

Artículo 82. El salario es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo.

Artículo 83. El salario puede fijarse por unidad de tiempo, por unidad de obra, por comisión, a precio alzado o cualquier otra manera.

Cuando el salario se fija por unidad de obra, además de especificarse la naturaleza de esta, se hará constar la cantidad y la calidad del material, el estado de la herramienta y útiles que el patrón, en su caso proporciona para ejecutar la obra, y el tiempo por el que los pondrá a disposición del trabajador, sin que pueda exigir cantidad alguna por concepto de desgaste natural que sufra la herramienta como consecuencia del trabajo.

Artículo 84. El salario se integra con los pagos hechos en efectivo por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquier otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo.

Artículo 85. El salario debe ser remunerador y nunca inferior al fijado como mínimo de acuerdo con las disposiciones de esta Ley. Para fijar el importe del salario se tiene que considerar la cantidad y la 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 de por resultado el monto del salario mínimo, por lo

menos.

Artículo 86. A trabajo igual, desempeñado en puesto, jornada y condiciones de eficiencia también iguales, debe corresponder salario igual.

Salario mínimo

Artículo 90. 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 material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos.

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

2.1.3.- Comentario al salario legal

Este tipo de salarios, del apartado A del artículo 123 constitucional, establece los términos legales de los salarios de trabajadores no pertenecientes al servicio público federal o gubernamental.

En el caso de los salario mínimos generales, estos comprenden a los trabajadores no profesionales, es decir, que no tienen una preparación especial para realizar su trabajo, por

tanto, el trabajo que realizan no requiere ninguna preparación previa, únicamente requiere de las condiciones físicas y mentales normales para realizar una actividad productiva estos trabajadores.

Se establece legalmente, que el salario mínimo general deberá pagarse única y exclusivamente en moneda de curso legal y "ser suficiente para cubrir las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer la educación obligatoria de los hijos." Aquí no se establece la cantidad de miembros de que consta normalmente una familia mexicana. Esta, hasta 1970, aproximadamente, era de hasta 12 miembros, en algunas había más. Pero se debe tomar en cuenta que a partir de los dieciocho años de edad, los hijos dejan de ser una obligación para sus padres, por lo que el jefe de familia sólo tiene obligación con los hijos menores de dieciocho años de edad. Pero sí es una limitante el no establecer el tamaño normal de una familia, porque dificulta el establecimiento del salario mínimo que satisfaga sus necesidades en todos los aspectos legales.

El salario mínimo general es de mayor importancia que los otros, porque establece los niveles mínimos aceptables de subsistencia de la población mexicana. En esto radica la importancia de su análisis.

En el apartado B del artículo 123 constitucional, se establece que el salario mínimo de los empleados públicos, es decir de los trabajadores al servicio del Estado y del gobierno, deberá

ser al menos, igual al mínimo general.

En la Ley Federal del Trabajo, se transcribe del artículo 123 constitucional que: "El salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer la educación obligatoria de los hijos."

La Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CNSM), para establecer los salarios mínimo general y el profesional, tendría que establecer una canasta básica de satisfactores económicos en base a la cantidad normal de miembros de que consta una familia obrera. De esta manera, la canasta básica debería contener la cantidad de alimentos, vestidos, vivienda, servicios médicos, educación y esparcimiento cultural y social que requiere una familia para estar en óptimas condiciones físicas y mentales. Esto no está señalado ni en la Constitución ni en la Ley Federal del Trabajo.

Algunas instituciones públicas y privadas han establecido canastas básicas, entre ellas el Instituto Nacional de la Nutrición (INN), el Taller de Análisis Económico de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (TAE-FE-UNAM).

La canasta básica de la TAE-FE-UNAM no contiene servicios de salud, ni vivienda, ni educación, ni sociales y culturales. Sólo contiene alimentos, aseo personal y del hogar, pasajes de transporte público y servicio de energía eléctrica. Esta canasta básica, en mayor de 1991 tenía un costo diario de \$108.37 y era

para cinco personas, y el salario mínimo general era de N\$11.90 diarios, se necesitaban 9.1 salarios para cubrirla adecuadamente. De esto podemos concluir, que el salario mínimo general vigente en México está muy por debajo del mínimo legal.

2.2.- El salario en México de 1970 a 1993

2.2.1.- Antecedentes

Hasta 1964, cada uno de los más de 2,300 municipios de México establecía su propio salario mínimo. En 1964 se estableció la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CNSM), entidad tripartita de trabajadores, patrones y gobierno que dividió al País en 111 zonas económicas, cada una con su propio salario mínimo. Para 1975, sólo había siete zonas económicas⁷⁵, y para 1994 sólo hay tres zonas geográficas o económicas, y cada una tiene su propio nivel salarial, tanto de mínimos generales como de mínimos profesionales.

Hasta 1975, los estudiosos de la evolución del salario mínimo real en México usaban el mínimo legal deflactado con un índice de precios. Esto presenta dos problemas:

1) El salario mínimo es regional y no nacional; de modo que para construir un salario real nacional se recurre a la media

⁷⁵ Jeffrey Lawrence Bortz. Los salarios industriales en la ciudad de México, 1939-1975. p. 51.

simple, o a alguna media ponderada. Algunos estudiosos de este tema han utilizado sólo el salario mínimo de la Ciudad de México, por lo que son menos objetivos que los que utilizan la media ponderada o la media simple.

2) El mínimo legal no se paga a todos los trabajadores. Carlos Pereyra, en su texto México: los límites del reformismo (1974), afirma que el 38 por ciento de los trabajadores no agrícolas ganaban más del salario mínimo legal; el 27 por ciento, el mínimo legal; y el 35 por ciento, menos del mínimo legal.⁷⁶

Hay estudios que demuestran que la distribución del ingreso sigue un patrón cíclico. En 1939, los trabajadores recibían el 30.5 por ciento del producto interno bruto (PIB); en 1946, el 21.5 por ciento; y en 1967, el 33.3 por ciento. La distribución del ingreso familiar no fue cíclica, sino que empeoró lentamente. En 1950, el 50 por ciento de las familias recibían el 19.1 por ciento del ingreso total; en 1963, recibían el 15.7 por ciento. El 20 por ciento más pobre de las familias en 1950 recibían el 6.1 por ciento del ingreso total; en 1975, recibían el 4.1 por ciento. El índice de Gini (que va desde 0 para la igualdad completa, hasta 1 para la total desigualdad) en 1950 es de 0.50; en 1965, de 0.55; y en 1975, de 0.56; lo que indica una desigualdad creciente de la distribución del ingreso.⁷⁷

"El gobierno mexicano alentó la inversión extranjera. Garantizó bajas tasas impositivas para industrias nuevas. Creó

⁷⁶Ibid. p. 52.

⁷⁷Ibid. p. 62.

nuevas zonas industriales... Otorgó subsidios directos e indirectos a las industrias. Proveyendo infraestructura en las zonas industriales -agua, calles, ferrocarriles, teléfonos, escuelas y hospitales para los trabajadores-. Las nuevas industrias estaban a menudo exentas del pago de la instalación y del mantenimiento de estos servicios. En algunos casos, proveería un mercado garantizado para los productos nuevos... Utilizó las industrias estatales para financiar el desarrollo industrial del sector privado, tanto extranjero como nacional.

"...Los ferrocarriles aportaron una infraestructura de transportación vital para la nueva planta industrial, el petróleo y la electricidad proveían energía."⁷⁸

"...Se usaron las empresas estatales para subsidiar el desarrollo industrial privado... Las empresas estatales elevaron sus precios en menor proporción que la industria privada, y menos que la tasa de inflación general. Los precios relativos de los bienes producidos por el Estado bajaron en relación con los precios de los bienes producidos por el sector privado... Los precios cobrados por las empresas estatales estaban por debajo de sus costos de producción... Se subsidiaron con los impuestos... La industria privada usaba productos subsidiados aportados por los Ferrocarriles Nacionales de México, Petróleos Mexicanos, La Compañía de Luz y Fuerza del Centro y La Comisión Federal de Electricidad, subsidiándose su propio crecimiento.

"...La crisis se originó en la cesación de los excedentes de

⁷⁸Ibid. p. 231.

divisas generados por la agricultura y el turismo a fines de los años sesenta y principios de los setenta. Para substituirlos, el gobierno recurrió al financiamiento externo, principalmente mediante el crecimiento de la deuda externa del sector público...⁷⁹

Los aranceles y los permisos de importación, permitieron a las empresas mexicanas y extranjeras producir y vender sus mercancías en México. Su baja productividad, hizo que sólo mediante el oligopolio y los altos aranceles pudieran obtener grandes beneficios y tasas de crecimiento.⁸⁰

A pesar de la protección económica y social que ofrece el artículo 123 constitucional a los trabajadores mexicanos, se establecieron controles legales directos sobre los sindicatos: su registro en una Junta de Conciliación y Arbitraje a nivel estatal o nacional; ésta define la legalidad o no de una huelga; reconocer o rechazar a los líderes sindicales electos por sus compañeros de trabajo. A través de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) y las Juntas de Conciliación y Arbitraje, el gobierno garantiza y controla los derechos de los trabajadores.⁸¹

El gobierno controla la tasa salarial general. Los salarios reales han seguido de cerca el ciclo económico largo en México, y las diferencias salariales siguen de cerca a las diferencias de

⁷⁹Ibid. pp. 231-232.

⁸⁰Ibid. p. 232.

⁸¹Ibid. pp. 237-238.

los beneficios entre las industrias.⁸² Durante la segunda guerra mundial, los sindicatos y los líderes de orientación socialista, a fin de apoyar a la Unión Soviética, aceptaron que el gobierno y los empresarios redujeran los salarios reales, con la condición de que aumentara el empleo y los sindicatos controlaran la seguridad del empleo. Así, de 1939 a 1946 el salario semanal medio bajó 50.2 por ciento, es decir, 7.2 por ciento anual promedio; y de 1946 a 1952, el salario real semanal se incrementó en 8.5 por ciento, es decir, en 1.2 por ciento anual promedio. Durante la guerra, los trabajadores toleraron una disminución anual promedio de sus salarios reales del 7.2 por ciento, y en los primeros siete años de paz sólo pudieron incrementarlo en 1.2 por ciento. El salario real de 1952 era el 53.9 por ciento del de 1939, había perdido el 46.1 por ciento de su poder de compra. Lo que nos demuestra la incapacidad de los líderes sindicales y de los sindicatos para defender el ingreso de los trabajadores, por un lado, y la capacidad de la burguesía y del gobierno para reprimir la capacidad adquisitiva de los salarios, por otro lado.⁸³

En la mayoría de los países, la baja de los salarios reales, es consecuencia lógica de una crisis económica y de la disminución de la demanda efectiva. En México no sucedió así, de 1939 a 1952 el PIB creció al 102.6 por ciento, a una tasa anual del 5.6 por ciento. Las exportaciones de productos primarios se incremen-

⁸²Ibid. p. 238.

⁸³Ibid. p. 239.

taron como consecuencia de la segunda guerra mundial y la guerra de Corea de 1952. La baja de los salarios a la mitad de su poder de compra contribuyó en la industrialización de México. El auge del sector primario, secundario y terciario, junto con la baja de los salarios reales contribuyeron al crecimiento industrial del país en estos períodos.

La productividad de la industria nacional no le permitían competir en el mercado extranjero, el sector secundario producía para vender sus mercancías en México. El gobierno mexicano, mediante aranceles y permisos de importación, protegía la producción de la industria de transformación nacional y a las transnacionales establecidas en el país. Las exportaciones primarias, el turismo y la disminución de los salarios financiaron el crecimiento industrial.

El crecimiento del empleo y la urbanización proveyeron un mercado interno creciente a pesar de la disminución de los salarios reales. El crecimiento del empleo disminuyó las protestas por la baja del poder de compra de los salarios. Además, los trabajadores con más tiempo de radicar en las ciudades pasaban de puestos no calificados a calificados de trabajo mejorando su nivel salarial. La gran cantidad de emigrantes campesinos a las ciudades, como consecuencia de la reforma agraria, ocupaban los puestos no calificados. Esto también disminuía las protestas por la caída de los salarios reales, porque los trabajadores recién emigrados del campo no estaban sindicalizados o sus sindicatos no defendían sus derechos. Estos no eran reclamados, porque los

nuevos trabajadores urbanos no se sentían afectados mientras perdían sus costumbres socioeconómicas rurales de escasa alimentación, vestido, vivienda y servicios. La emigración de campesinos a las ciudades para sumarse al proletariado urbano presionó los salarios a la baja.⁸⁴

De 1952 a 1975, el salario semanal real aumentó en 6.1 por ciento anual promedio. En el mismo período, el PIB creció 6.4 por ciento anual promedio. El aumento de la inversión generó empleos.⁸⁵

El capital extranjero, en base a sus multinacionales con grandes capitales y mano de obra especializada, modernizó la producción de la industria nacional y pagaban salarios más altos que las empresas de capital nacional y las estatales. Aunque estas empresas, debido a su tecnología, generan menos empleos, proporcionalmente, que las nacionales. Las empresas nacionales tenían plantas pequeñas, tecnología menos avanzada y pagaban bajos salarios. Por ejemplo, las industrias automotriz y la hulera incrementaron sus salarios reales en 126.5 y 162.9 por ciento de 1939 a 1975, es decir, 3.4 y 4.4 por ciento anual promedio, respectivamente. Las industrias del vestido, de sopas y de construcción, lo hicieron en 43.7, 17 y 7.8 por ciento, es decir, 1.2, 0.4 y 0.2 por ciento anual promedio, respectivamente.⁸⁶

⁸⁴Ibid. p. 240.

⁸⁵Ibid. pp. 241-242.

⁸⁶Ibid. p. 242.

La industria eléctrica, que durante el gobierno de Adolfo López Mateos se nacionalizó y estatizó, pagaba altos salarios antes de pasar a control estatal, los siguió pagando, pero los incrementó a una tasa inferior a la industria privada. Por ejemplo, el salario semanal real de la industria automotriz en 1939 era de \$24.79, de \$23.43 en 1952, y de \$56.15 en 1975. El de la industria huleira era de \$30.52 en 1939, de \$19.77 en 1952, y \$80.23 en 1975. Y el de la industria eléctrica era de \$51.11 en 1939, de \$25.15 en 1952, y de \$54.22 en 1975.⁸⁷

2.2.2.- El salario en México de 1970 a 1992

A continuación se hará un análisis sobre la evolución salarial en nuestro país de 1970 a 1992.

A) Durante el período gubernamental de Luis Echeverría Álvarez (LEA), los salarios mínimo general real promedio en México (SMGRPM) y salario mínimo general real en el Distrito Federal (SMGRDF) logran su máximo nivel histórico en 1976. El SMGRPM disminuye durante 1971 y 1973; pero de 1970 a 1976 crece en 4.7 por ciento anual promedio.

El SMGRDF disminuye en 1971 y 1973, pero su crecimiento anual promedio de 1970 a 1976 es de 7.6 por ciento. Esto demuestra claramente que durante el período gubernamental de LEA, los trabajadores mejoraron su poder de compra y, por lo tanto, les

⁸⁷Ibid. p. 242.

fue favorable el sexenio.⁸⁶

En general, si tomamos en cuenta las remuneraciones y las prestaciones a asalariados con respecto al producto interno bruto (PIB), vemos una mejora en la situación de los trabajadores, ya que la participación de ello en el PIB pasó de 35.56 al 40.26 por ciento. (ver cuadro 4)

Los datos anteriores nos permiten estar de acuerdo con las afirmaciones de LEA sobre la intención de mejorar la situación económica de los trabajadores, esta se cumplió. Y en este aspecto, se podría considerar como uno de los mejores gobiernos de México.

La situación en la que se llevó a cabo su gobierno, en la que México sufre una crisis agropecuaria, crisis que afecta la recepción de divisas mediante la exportación de los productos del sector primario, y que, además, obliga a la importación de productos de primera necesidad como maíz, leche y otros, cada vez en mayores cantidades, hace más meritoria la actuación de este gobierno hacia los trabajadores.

La forma como logró mejorar la situación de los trabajadores: importar productos de primera necesidad y crear fuentes de empleo. El gobierno de LEA, dada la situación de crisis económica nacional, y a que no contaba con un producto de exportación que dotara de divisas al país, fue mediante la contratación de deuda externa. Así vemos que la deuda externa pública pasó de 4,262 a 19,600 millones de dólares, esto es, se multiplicó por 4.6 de

⁸⁶Ver Cuadro 1 y 2.

1970 a 1976. El elevar la deuda externa pública en 4.6 veces, implicó incrementar fuertemente su costo en términos del pago del principal y de los intereses.

También, el gobierno de LEA incrementó, según muchos empresarios y líderes patronales, exageradamente la intervención del Estado en la actividad económica. Intervención justificada, por el keynesianismo, para combatir el desempleo. Esto le valió la crítica y la acusación a su gobierno de socialista de Estado y de promover el temor de la inversión privada. Por lo que casi todos los medios de comunicación masiva y los intelectuales que apoyan a la burguesía consideran de muy malo al gobierno de LEA. Claro, estas críticas se hacen después de que LEA concluyó su mandato.

Sin embargo, la política económica y salarial de LEA, se enfrentaba a varios problemas graves, entre ellos el movimiento estudiantil, los levantamientos guerrilleros urbanos y campesinos, la crisis agropecuaria e industrial. Por lo que se puede entender a su política como un intento de apaciguar el descontento social y la crisis económica que había heredado del período estabilizador, establecido durante los gobiernos de Adolfo López Mateos y de Gustavo Díaz Ordaz.

B) Durante el gobierno de José López Portillo y Pacheco (LJP), se pueden distinguir dos períodos de política económica y social: 1) el que abarca los 5 últimos meses de 1976 (parte del período gubernamental de LEA) que se caracterizan por la firma del acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) en el que

se compromete el gobierno, entre otras cosas, a reducir salarios, liberar precios, reducir la intervención del gobierno en la economía, reducir el circulante monetario y a liberar el comercio exterior gradualmente. Esta política es seguida hasta fines de 1977. Dándose una fuerte caída del salario y del empleo, que conlleva grandes padecimientos económicos a la población trabajadora."

2) La política seguida de 1978 a 1982. En este período, México pasa de importador neto de petróleo a gran potencia exportadora a nivel mundial, causada por la exploración y explotación de las fuentes petroleras del Golfo de México. Si a lo anterior se suma el incremento del precio del petróleo crudo, la recesión económica de las principales potencias capitalistas y, por eso mismo, las grandes facilidades de crédito, podemos entender los cambios en la economía de México durante estos años.

La deuda externa pública de México pasa de 19.600 a 67.500 millones de dólares de 1976 a 1982, es decir, crece 3.4 veces. El producto interno bruto (PIB) crece al 8 por ciento anual promedio. (ver cuadros 17 y 18)

A pesar de ser un gran exportador de petróleo, con un crecimiento enorme del PIB, en México los salarios y la participación de los trabajadores en PIB disminuyen enormemente durante el gobierno de JLP. Por lo que respecta a la participación en el PIB, los asalariados disminuyen su participación del

⁴Vid. Arturo Huerta González. Economía mexicana más allá del milagro. p. 64.

40.26 al 35.22 por ciento de 1976 a 1982. En cuanto a los salarios, tenemos que el SMGRPM pasa de 0.109 a 0.075 nuevos pesos diarios durante estos años; y el SMGRDF cayó de 0.124 a 0.094 nuevos pesos diarios. De donde resulta que el SMGRPM pierde el 31.2 por ciento de su poder adquisitivo en este sexenio; por su parte, el SMGRDF pierde 24.2 por ciento de su capacidad de compra. (ver cuadros 1, 2 y 4)

Por lo anterior, se puede afirmar que a pesar del auge económico que presenta México, de 1978 a 1982, la situación económica de los trabajadores asalariados se ve afectada enormemente. Por lo que vemos, que aquella frase, tan repetida de manera burlona por los periodistas e intelectuales contrarios al gobierno de JLP, de que había que aprender a administrar la abundancia, no iba dirigida a los trabajadores, porque éstos veían mermado su poder de compra y su bienestar con las disminuciones, en términos reales, de sus ingresos.

C) Durante el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado (MMH), México padece una enorme crisis económica, que obliga al gobierno de MMH a promover la reestructuración o modernización tecnológica de las plantas productivas nacionales. El acuerdo que se había firmado en agosto de 1976, al final del gobierno de LEA, con el FMI, y que fue aplicado por JLP durante 1977, causando grandes problemas a los trabajadores por el fuerte desempleo y la baja de salarios, fue aplicado durante el gobierno de MMH, de manera

brutal, durante todo su sexenio.¹⁰

A causa de lo anterior, la participación en el PIB por los trabajadores pasó de 35.22 al 25.82 por ciento de 1982 a 1988. El SMGRPM pasa de 0.075 a 0.045 nuevos pesos diarios; el SMGRDF pasa de 0.094 a 0.054 nuevos pesos diarios. Es decir, los trabajadores asalariados disminuyen su participación en el PIB en 9.4 por ciento, su SMGRPM disminuyó 40 por ciento, y su SMGRDF disminuyó en 42.6 por ciento. En conclusión, el poder de compra, la situación económica y social se ven fuertemente afectadas durante el gobierno de MMH.¹¹

D) Durante los cinco años que van del gobierno de Carlos Salinas de Gortari (CSG), la situación de los trabajadores es la siguiente: El SMGRPM pasa de 0.045 a 0.037 nuevos pesos diarios; y el SMGRDF pasa de 0.054 a 0.043 nuevos pesos diarios. De 1988 a 1993, el SMGRPM pierde 17.8 por ciento de su capacidad de compra; y el SMGRDF pierde el 20.4 por ciento de su poder adquisitivo. De acuerdo a la información disponible sobre la participación de los trabajadores en el PIB, de 1988 a 1990 disminuyó del 25.82 a 24.39 por ciento durante estos años.

¹⁰Vid. Arturo Huerta G. Op. Cit. pp. 63-66, 113-117 y 127-130.

¹¹Cfr. Miguel Angel Rivera Ríos. Crisis y reorganización de capitalismo en México, 1969-1985.

Miguel Angel Rivera Ríos. "México: inflación y reestructuración económica" en ENSAYOS. Vol. IX. Núm. 18. 1993. DEP-FE-UNAM. pp. 31-40.

Flor de María Balboa Reyna y Miguel Oscar Orozco Orozco. "México: productividad, empleo y salarios en los años ochenta." en ENSAYOS. Vol. VII. Núm. 14. 1991. DEP-FE-UNAM. pp. 89-95.

Con la información anterior, ya podemos afirmar que la política salarial y económica de CSG ha sido adversa a los trabajadores asalariados.

Varios escritores y analistas de la economía mexicana, entre los que se cuentan Miguel Angel Rivera Ríos, Arturo Huerta González, Flor de María Balboa Reyna, Miguel Oscar Orozco Orozco, entre muchos más, consideran que la política económica seguida por los gobiernos mexicanos, de 1970 a 1993, ha sufrido fuertes cambios debido a la situación adversa de la economía nacional.

Considerando, que al agotarse la política de desarrollo estabilizador, la etapa de sustitución de importaciones de mercancías de consumo, al agotarse las fuentes de divisas del sector primario hacia el sector secundario y terciario, México tiene que reorientar su política económica y social. Que se debe reestructurar y modernizar la planta productiva nacional, entre otras medidas, para poder competir en los mercados exteriores.

Política de reestructuración que no aplicaron los gobiernos de LEA y JLP. El primero, debido a la adquisición de préstamos fáciles de divisas, dada la crisis económica internacional y el auge de los países productores y exportadores de petróleo (OPEP), principalmente del Medio Oriente. Por lo que, a pesar de la crisis nacional e internacional, de 1970 a 1976 el poder adquisitivo de los trabajadores, y con ello su situación económica y social, observan un excelente mejoramiento.

Durante el gobierno de JLP, la política económica durante

1977 tenía intenciones de estimular la reestructuración y el incremento de la productividad de la planta productiva nacional. Sin embargo, México se convierte en un gran exportador de petróleo a partir de 1978, y el crecimiento del precio de este producto provoca un cambio de estrategia económica.

En resumen, durante los gobiernos de LEA y JLP, la crisis económica causada por los problemas estructurales de la economía nacional se mantuvieron ocultos debido a los grandes préstamos de divisas a nuestro país por los centros financieros internacionales y por el auge petrolero mexicano de 1978 a 1982.

Durante los gobiernos de MMH y de CSG, dado que no contaron con los recursos económicos y financieros, a los que habían tenido acceso LEA y JLP, se vieron obligados a afrontar los problemas estructurales que afectaban la productividad y competitividad de la planta productiva nacional en el mercado mundial. Lo que afecta enormemente la situación económica y social de los trabajadores asalariados mexicanos. Esto será analizado más detalladamente en el capítulo IV de esta investigación.

Capítulo 3.

Política salarial gubernamental de 1970 a 1992.

3.1- La política laboral y salarial de Luis Echeverría Álvarez a través de sus informes de gobierno."

En su política laboral, la administración del presidente Luis Echeverría Álvarez tenía como finalidad defender los intereses de los trabajadores. Entre sus prioridades estaban los siguientes aspectos:

- Respeto a la autonomía de los trabajadores.
- Participación en la vida interna de los sindicatos.
- Salvaguardar la independencia sindical.
- Garantizar el pleno disfrute de los derechos laborales.
- Respeto al derecho de huelga, instrumento de las reivindicaciones sociales de los trabajadores.

Echeverría consideraba que el desarrollo es realización de aptitudes humanas y depende del aprovechamiento racional y justo de la fuerza de trabajo, que se debía vincular el futuro de México al mejoramiento y productividad de los recursos humanos. Lo anterior se podía lograr mediante una preparación adecuada de los trabajadores para que realizaran mejor su trabajo.

Pensaba LEA que el trabajo humano ha sido subutilizado y mal

"Elaborado a partir de sus seis informes de gobierno, publicados en el diario El Nacional.

remunerado, que el deterioro de las condiciones de vida de los asalariados era violatorio a la Constitución de 1917, que el mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores era fruto de la lucha histórica del proletariado. También afirmaba que en las relaciones de producción estaba la clave de las reformas sociales.

En su último informe de gobierno LEA afirmó que, ante la inflación, su administración había decidido que los trabajadores no soportaran las cargas de un deterioro económico que no provocaron.

Echeverría consideraba que la Ley Federal del Trabajo promovida por Gustavo Díaz Ordaz pugnaba por mayores prestaciones para los trabajadores, que los responsabilizaba más para su participación dentro del proceso productivo. Esta establecía la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas, los trabajadores tenían derecho al 8% de las ganancias antes de deducir impuestos.

Durante el gobierno de LEA se estableció el servicio público de empleo para tener sistemas ágiles de comunicación entre la oferta y la demanda de mano de obra.

Echeverría pensaba que el salario mínimo debe ser siempre respetado, porque busca asegurar al trabajador y a su familia los satisfactores indispensables para una vida digna, es decir, cubría sólo las necesidades elementales, afirmaba que era un delito federal no pagarlo.

Durante la administración de LEA los trabajadores obtuvieron

reducciones de jornadas, fondos de jubilación y ahorro, aportaciones para fomentar el deporte, estímulos por antigüedad y la creación de comisiones mixtas para el estudio y determinación del incremento de la productividad, y se creó el Instituto del Trabajo para preparar mejor al personal responsable de atender los asuntos laborales.

En este gobierno existía el problema de que más de la mitad de los asalariados no estaban agrupados en asociaciones profesionales (sindicatos). esto era grave porque los agremiados y asociaciones sindicales tienen la responsabilidad de conducir la vida de estas, por lo que los trabajadores no sindicalizados tenían problemas para defender sus derechos y obtener mejoramiento laboral y económico. Por ejemplo la gestión de los sindicatos más combativos lograron bienestar para sus agremiados. Los empleados bancarios lograron jornada de trabajo de 40 horas semanales, descanso sabatino, mejoras en los planes de jubilación, pensiones y préstamos a largo plazo para vivienda.

El gobierno de Echeverría, en su política laboral, pretendía respetar la Ley Federal del Trabajo y consideraba delito federal el incumplimiento del salario mínimo, ya que éste sólo cubría las necesidades elementales de los trabajadores. Establece también el reparto de utilidades, que consistiría en el 8 por ciento de las ganancias antes de deducir impuestos. También, durante el gobierno de LEA se estableció la semana de trabajo de 40 horas, que consiste en trabajar jornadas de trabajo de 8 horas durante 5

días consecutivos, conocida como "semana inglesa de trabajo".

Echeverría afirma respetar la Constitución de 1917. Al respecto, debemos recordar que el artículo 123 constitucional establece, entre otras cosas, la semana laboral de 48 horas. Los trabajadores tendrían que trabajar 6 días a la semana y jornadas de 8 horas y descansar un día. Durante el gobierno de Lázaro Cárdenas se establece el pago del séptimo día, es decir, el trabajador laboraría 6 días con jornadas de 8 horas, en total 48 horas y se le pagarían 56. Echeverría establece la semana laboral de 40 horas y el pago de 56.

Ya vimos en el capítulo 2. de esta investigación, el considerable incremento salarial que obtienen los trabajadores durante el gobierno de LEA, lo que aunado a lo anteriormente dicho, reafirma la actitud de palabra y obra de este gobierno en el mejoramiento de las condiciones económicas y sociales de los trabajadores.

Ahora bien, el mejoramiento laboral y económico de los asalariados durante el gobierno de LEA ¿corresponde al salario legal? Esta pregunta es importante, porque Echeverría, en varios de sus informes de gobierno, afirma el respeto a la Ley.

Si durante el gobierno de Echeverría se logró o no el salario legal, esto sólo se podría ver confrontando el salario mínimo general con el precio de la canasta básica, que debe cubrir todas las necesidades elementales de los trabajadores como son vivienda, salud, educación, esparcimiento, alimentación, vestido y otras necesidades para el adecuado desarrollo físico y

mental de los asalariados y de su familia.

Esto lo podremos ver en el capítulo 4, donde también analizaremos la teoría o teorías económicas en las que se basa la política salarial y laboral de los últimos cuatro gobiernos en México.

3.2.- La política laboral y salarial de José López Portillo y Pacheco a través de sus informes de gobierno³

La política laboral de JLP tenía como finalidad, según sus informes de gobierno, recuperar la economía y la justicia social, propiciar la creación de empleos suficientes y la recuperación productiva, reestablecer el equilibrio con mayor producción, mejor comercialización, subsidios al consumo de productos básicos y moderación de precios.

López Portillo pensaba que la fijación de salarios mínimos permitía obtener niveles de empleo y bienestar, que su política económica global ayudaba al rendimiento del salario a través de las medidas tributarias que reducían la carga fiscal a los trabajadores de menos ingresos y subsidiaban el consumo de productos básicos.

José López Portillo y Pacheco consideraba que el desempleo negaba el derecho a la alimentación, a la salud, a la seguridad y a la superación. Afirmaba que el disparar precios anulaba las

³Elaborado a partir de sus seis informes de gobierno, publicados en el diario El Nacional.

fuentes de trabajo, que la inflación reducía el poder adquisitivo de los trabajadores. Sugirió evitar la carrera precios-salarios, porque provocaba inflación, se perdía competitividad y capacidad de ocupación. Decía que de la relación entre precios y salarios dependía el bienestar de los trabajadores. También proponía aumentar y defender el poder adquisitivo del salario obrero. Consideraba que los trabajadores habían moderado sus demandas, concientes de la crisis.

López Portillo, en sus informes, pugnaba por el respeto al derecho de huelga, porque consideraba que favorecía el desarrollo sindical. Proponía impedir que el trabajo estuviera en desventaja frente al capital.

También JLP consideraba que los trabajadores tenían derecho a la capacitación y al adiestramiento.

3.2.1.- Análisis de la política salarial de JLP.

"La caída del crecimiento de la productividad y de la producción manufacturera en los años setenta, se relaciona con la crisis de las economías industrializadas y con la dependencia tecnológica" que sufre México.

Los países capitalistas desarrollados significaron "una oferta tecnológica para el país, que permitió incrementar la productividad y diversificar la producción industrial nacio-

*Arturo Huerta G. Op. Cit. p. 41.

nal."

"La disminución del crecimiento del progreso técnico limitó el crecimiento de la productividad y la frontera de inversiones productivas rentables."⁶⁶

Ante la fuerte crisis económica por la que pasaba nuestro país, en agosto de 1976 el gobierno mexicano acordó con el Fondo Monetario Internacional:⁶⁷

- 1) Reducción del gasto público y de la circulación monetaria.
- 2) Mayor libertad al comercio exterior.
- 3) Aumento de la tasa de interés.
- 4) Devaluación del peso.
- 5) Reducción de salarios.

De 1976 a 1977, la crisis exigía aumentar la concentración del ingreso en favor de las ganancias, reduciendo los salarios, para impulsar la acumulación de capital. La disminución de la actividad económica y el desempleo debilitó al movimiento obrero y sus demandas. La política salarial en particular y la económica en general, durante este año, es muy semejante a la aplicada por MMH durante todo su sexenio.

A partir de 1978, el auge petrolero reduce el período de la crisis, porque el gobierno, con los ingresos de este producto y la contratación de deuda externa, ésta pasa de 26 a 81 mil millones de dólares de 1976 a 1982 (ver cuadro 25), da facilidad-

⁶⁶Ibid. p. 41.

⁶⁶Ibid. p. 42.

⁶⁷Ibid. p. 64.

des de crédito a las empresas, permitiéndoles incrementar la inversión. De importador neto, México pasa a ser uno de los más importantes exportadores de petróleo a nivel mundial, como consecuencia de la explotación de los mantos petrolíferos del Golfo de México; y el incremento del precio de este producto, hace exclamar a JLP: "Debemos aprender a administrar la abundancia."

A pesar de todo, los salarios reales, durante esta administración, bajan en 5% anual promedio (ver cuadro 1), aproximadamente. Pero la creación de abundantes fuentes de empleo permitieron una mejora en la situación económica de las clases trabajadoras.

3.2.2.- Comentario a la política salarial de JLP

A partir de lo anterior, podemos comentar lo siguiente: López Portillo afirma, en uno de sus informes de gobierno, su intención de aumentar y defender el poder adquisitivo del salario obrero. Sin embargo, acata los lineamientos del Fondo Monetario Internacional durante 1977, comprometiéndose a reducir los salarios. También afirma luchar en contra de la inflación, porque, como el bien lo dice, reduce el poder adquisitivo de los asalariados; sin embargo, como vimos en el capítulo 2, el SMGRPM⁸ perdió 31.2 por ciento (ver cuadro 1) de su poder adquisitivo y el SMGRDF⁹ perdió 24.2 por ciento (ver cuadro 2) de su

⁸ Salario Mínimo General Real Promedio en México.

⁹ Salario Mínimo General Real en el Distrito Federal.

capacidad de compra; y la participación de los trabajadores en el producto interno bruto se reduce del 40.26 al 35.22 por ciento de 1976 a 1982 (ver cuadro 4).

Lo anterior deja en claro la política económica desfavorable para la clase trabajadora durante el gobierno de JLP. Además, como vimos en el capítulo 2, la economía mexicana crece al 8 por ciento anual promedio durante este gobierno. Este elemento sirve para considerar injusta la política laboral y salarial que JLP aplicó en los hechos, y no en sus informes. Si la economía nacional está creciendo es injustificable la reducción de la capacidad de compra del salario real de los trabajadores, esto retomando las ideas de Adam Smith al respecto.

3.3.- Política laboral y salarial de Miguel de la Madrid Hurtado a través de sus informes de gobierno¹⁰⁰

Miguel de la Madrid Hurtado se proponía, según sus informes de gobierno, proteger el poder adquisitivo del salario mediante el combate a la inflación; defender el empleo, el salario y el consumo obrero; fomentar la producción y el abasto; y controlar el paquete básico de consumo popular.

Afirmaba MMH que a causa de la crisis y el crecimiento demográfico se deterioraban los niveles de empleo: se dejaba de absorber a los trabajadores que se incorporaba a la población

¹⁰⁰Elaborado a partir de sus seis informes de gobierno, publicados en el diario El Nacional.

económicamente activa y muchos perdían su empleo.

Según Miguel de la Madrid Hurtado, las modificaciones salariales mantuvieron el empleo, al ajustarse a las posibilidades de la planta productiva. El diálogo y la concertación (PSEs)¹⁰¹ determinaron el ajuste salarial, pero la moderación salarial deterioró el poder adquisitivo de los trabajadores.

Afirmaba de la Madrid Hurtado que partir de 1984 se otorgaron más de 162 mil becas de capacitación para personas sin trabajo. Consideraba que el proyecto de capacitación de mano de obra, que se ejecutaría entre 1988 y 1991 con financiamiento parcial del Banco Mundial, permitiría el otorgamiento de 160 mil becas adicionales a desempleados y la capacitación de 75 mil trabajadores de empresas medianas y pequeñas.

3.3.1.- Análisis de la política salarial de MMH

Política económica de MMH:¹⁰²

- 1) Reducción del gasto público, de la oferta monetaria y de los salarios.
- 2) Liberalización de precios, de la tasa de interés y del tipo de cambio.
- 3) Liberalización creciente del comercio exterior.

¹⁰¹ *Pacto de solidaridad económica de 1987.

¹⁰² Arturo Huerta G. Op. Cit: pp. 113-117 y 127-130.

La política salarial restrictiva de MMH, pretende:

- 1) Elevar la tasa de ganancia para mantener, reestructurar y modernizar la planta productiva y que las empresas cumplan con sus compromisos financieros.
- 2) Aumentar las exportaciones y reducir las importaciones para obtener superávit comercial, y obtener divisas para ayudar en el pago de la deuda externa.
- 3) La reestructuración del aparato productivo y la baja de los salarios reales aumentan la productividad, reducen los costos de producción y la demanda efectiva interna, incrementándose los excedentes de exportación.
- 4) Reducir el déficit gubernamental mediante el despido de trabajadores públicos y la reducción salarial.
- 5) Con lo que se hace frente a la reestructuración del aparato productivo, a la deuda interna y externa sacrificando el consumo y el nivel de vida de la clase trabajadora.
- 6) El sacrificio de los asalariados mediante la disminución salarial y el desempleo, frenan la caída de la tasa de ganancia y preparan las condiciones para un nuevo auge económico.

El problema de la reestructuración de la economía es tecnológico, financiero y político:

- 1) Depurar el sistema productivo.
- 2) Mayor tasa de explotación de la fuerza de trabajo.
- 3) Extranjerización de la economía nacional.
- 4) Debilitar y reducir la acción estatal mediante la venta de las empresas públicas y la reducción del déficit gubernamental.

mediante la disminución de los salarios reales de todos los trabajadores al servicio del Estado.

5) Deteriorar el nivel de vida de los trabajadores mediante bajos salarios y alto desempleo.

El desempleo, el subempleo y la baja de los salarios reales, el incremento de la productividad y la recuperación de la tasa de plusvalor o grado de explotación, la baja del gasto e inversiones sociales.

Efectos de la crisis: deterioro del nivel de vida, estancamiento productivo, desequilibrios internos y externos, endeudamiento excesivo, inflación, desempleo, disminución real del salario, marginación y pobreza.

Los sueldos de los altos funcionarios públicos mejoraron durante la crisis. Por ejemplo, en 1985, el gobierno federal otorgó alza a los sueldos de subdirectores para arriba de más del 100%; mientras a los analistas, sólo el 12%.¹⁰³

El gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado se proponía, según sus informes, defender el empleo, el salario y el consumo obrero; pero según los mismos informes, la crisis y el crecimiento demográfico provocaban el creciente desempleo. MMH no sabe o no quiere saber que la reestructuración económica o incremento de la productividad del aparato económico disminuye las necesidades relativas de asalariados en las empresas; y junto con la quiebra

¹⁰³ Ifigenia Martínez Hernández. Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México. p.47

de varias empresas medianas y pequeñas reducían la captación o demanda de trabajadores. Entonces no era el crecimiento natural de la población trabajadora quien provocaba el desempleo, sino, como dice Marx, el capital estaba generando el ejército industrial de reserva o sobrepoblación de trabajadores en relación a las necesidades del aparato productivo que en manos de los capitalistas está motivado por la ganancia y nada más que por la ganancia.

Ya se afirma en el capítulo 2 de esta investigación, que el gobierno de MMH sigue al pie de la letra los acuerdos con el Fondo Monetario Internacional. Estos comprenden, entre otros aspectos, la reducción de los salarios reales, la liberalización de precios, del mercado externo, la reducción del gasto gubernamental, principalmente del gasto social (el gasto social público es el que el gobierno invierte en educación, salud, vivienda y otros rubros para satisfacer las necesidades sociales), y promover la reestructuración de la planta productiva nacional.

Resultado: (ver capítulo 2) la participación de los trabajadores en el PIB disminuyó del 35.22 al 25.82 por ciento (ver cuadro 4); el salario mínimo general real promedio en México, disminuye 40 por ciento (ver cuadro 1) en su capacidad de compra; y el salario mínimo general real en el Distrito Federal, baja 42.6 por ciento (ver cuadro 2) de su poder adquisitivo.

Los motivos teóricos y la situación económica nacional que inducen al gobierno de MMH a cargar sobre las espaldas de los

trabajadores todo el peso de la transformación económica nacional. serán analizados, con más detenimiento, en el capítulo 4, de esta investigación.

3.4.- Política laboral y salarial de Carlos Salinas de Gortari a través de sus informes de gobierno¹⁰⁴

Según sus cinco informes de gobierno que lleva Carlos Salinas de Gortari, su administración pretende un mejoramiento productivo del nivel de vida, es decir, el crecimiento de la producción y la productividad permitirá un aumento gradual del poder adquisitivo de los trabajadores.

La estabilidad económica y la reducción de la inflación permitirá contener la caída de los salarios reales. El control de la inflación se realizará mediante la concertación entre los sectores (Pacto).¹⁰⁵

Afirmaba en sus informes de gobierno que se proponía su administración vigilar los derechos de los trabajadores, las condiciones en que se realiza el trabajo, porque la seguridad y la salud del trabajador son responsabilidad del gobierno.

Considera que el control de la inflación es un objetivo económico y una obligación social, que para elevar el salario mínimo real debemos asegurar que no repunte la inflación, que los

¹⁰⁴ Elaborado a partir de sus primeros cinco informes de gobierno, publicados en el diario El Nacional.

¹⁰⁵ APSE y varios PECE a partir de 1987.

salarios han sido más favorables cuando la inflación ha sido baja, más que cuando los incrementos nominales han sido elevados.

En sus informes de gobierno, Carlos Salinas de Gortari, pugna por una mejor distribución del ingreso. Dice que el empleo es el medio privilegiado para abatir la pobreza y elevar el bienestar, piensa que la productividad y capacitación permitirán mantener el empleo y la mejoría de los salarios reales. Considera que con la elevación de la productividad del trabajo se favorecerá la recuperación salarial.

CSG dice que los salarios contractuales se han venido negociando de acuerdo con la situación de las distintas ramas y empresas, que las empresas modernizadas han crecido en ocupación y que las que no se han transformado han disminuido la contratación de trabajadores.

Carlos Salinas de Gortari, en sus informes de gobierno, afirma que el incremento de la productividad de la planta productiva permitirá mejorar los salarios y el poder de compra de los trabajadores; que la inflación reduce el poder adquisitivo del salario; y pugna por una mejor distribución del ingreso nacional.

A pesar de lo anterior, el salario mínimo general real promedio en México, ha perdido el 17.8 por ciento de su capacidad de compra (ver cuadro 1); y el salario mínimo general real en el Distrito Federal, ha disminuido 20.4 por ciento de su poder adquisitivo (ver cuadro 2), de 1988 a 1993. Por lo que toca a la participación de los trabajadores en el PIB, ésta pasó de 25.82

al 24.39 por ciento, de 1988 a 1990 (ver cuadro 4).

Entonces, a pesar de haber disminuido enormemente la inflación nacional, los salarios y la situación económica y social de los trabajadores han bajado mucho durante estos cinco años de gobierno de CSG ¿Cuál es la causa?

Algunos analistas de la economía nacional, entre los que se cuenta Miguel Angel Rivera Ríos, afirman que, al tomar posesión de la presidencia de México Carlos Salinas de Gortari, la planta productiva nacional había avanzado enormemente en su reestructuración o mejoramiento productivo: que el pacto concertado entre el gobierno, el sector privado y los sindicatos para controlar precios, salarios y gasto gubernamental, permitió a su gobierno controlar el crecimiento económico con inflación reducida.

Capítulo 4.

Salario y ciclo económico en México de 1970 a 1992.

4.1.- El ciclo económico en México a través de los indicadores económicos.

4.1.1.- Propósito de este apartado

En este apartado analizaré brevemente los principales indicadores económicos como son producto interno bruto, inversión bruta fija, formación bruta de capital, balanza comercial global y por sectores, inversión extranjera directa, deuda externa y otros, que me serán de utilidad para establecer las relaciones de los cambios en la economía nacional con el nivel salarial de 1970 a 1992. Con lo que podré ver si en la práctica ha existido relación entre salario y ciclo económico o acumulación de capital.

Esta es una de las etapas más importantes de la investigación, dado que tengo que emplear los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en los tres capítulos anteriores a fin de demostrar si existe o no relación directa entre ciclo económico y nivel salarial.

4.1.2.- La situación de las clases sociales

La mejora o empeoramiento de la situación de las clases sociales participantes en la producción nacional se puede analizar a partir de los precios nominales o corrientes, sin necesidad de recurrir a la deflactación. La inflación afecta negativamente al ingreso de los trabajadores. (ver cuadros 1, 2 y 4)

a) Durante el gobierno de LEA (1970-1976), el PIB, en términos nominales (ver cuadro 4), se incrementó en 34.7% anual promedio; y las remuneraciones y prestaciones a asalariados se incrementaron en 41.5%. El PIB nominal pasó de 444.27 a 1.370.97 y las remuneraciones y prestaciones a asalariados pasaron de 158 a 552 millones de nuevos pesos. Esto es importante porque, al incrementarse en términos nominales en mayor medida el ingreso de los trabajadores que el ingreso nacional, repercutió favorablemente para los trabajadores asalariados. Podemos ver que los trabajadores incrementan su participación en el PIB, al pasar del 35.56 al 40.26 por ciento durante estos años. Lo que respalda nuestra afirmación al respecto en el capítulo II, de esta investigación.

b) Durante el gobierno de JLP (1976-1982), el PIB se incrementa a precios corrientes en 102.4 por ciento anual promedio, al pasar de 1.370.97 a 9,798.0 millones de nuevos pesos (ver cuadro 4); y el ingreso de los trabajadores pasa de 552 a 3,451 millones de nuevos pesos, sufriendo un incremento anual promedio del 87.5 por ciento. Lo que se refleja en la disminución de la participa-

ción en el PIB nacional por los trabajadores, que pasa del 40.26 al 35.22 por ciento.

c) Durante el gobierno de MMH (1982-1988), el PIB se incrementa en 648 por ciento anual promedio, al pasar de 9.798.0 a 390.751 millones de nuevos pesos corrientes; y el ingreso de los trabajadores pasa 3.451 a 100.896 millones de nuevos pesos nominales, incrementándose en 470.6 por ciento promedio anual. Disminuyendo la participación de los trabajadores en el PIB, al pasar del 35.22 al 25.82 por ciento.

d) Para el gobierno de CSG (1988-1994), de acuerdo a los datos disponibles, para los cinco años que lleva en el poder. De 1988 a 1990, el PIB a precios corrientes pasa de 390.751 a 686.406 millones de nuevos pesos (ver cuadro 4), incrementándose en 37.8 anual promedio; y el ingreso total de los asalariados pasa de 100.896 a 167.424 millones de nuevos pesos a precios nominales o corrientes, incrementándose en 32.9 por ciento anual promedio; la participación de los trabajadores en el PIB pasa de 25.82 a 24.39 por ciento.

En conclusión, confrontando, a precios corrientes, el producto interno bruto y el ingreso total de los trabajadores, se puede llegar a resultados semejantes que cuando se analiza a precios reales.

4.1.3.- Confrontación del PIB con el ingreso de los asalariados

El confrontar el PIB con el ingreso de los asalariados es importante, porque cuando hay crecimiento positivo del PIB (esto sólo lo podemos averiguar cuando se analizan a precios reales las variables económicas) implica crecimiento de la economía nacional, no necesariamente desarrollo.

Sin embargo, el desarrollo y el crecimiento económico se dan, normalmente, al mismo tiempo, porque en todo sistema de producción orientado por la obtención de ganancias suceden cambios continuos en la mejora tecnológica y en la organización de la producción.

Si bien es cierto que las buenas cosechas, cría de ganado, etc., se dan por una buena temporada de lluvias o porque se descubren nuevas tierras, el adecuado uso de estos recursos implica el uso de tecnología y organización del trabajo de manera eficiente.

El análisis de la participación de los trabajadores en el PIB, debe complementarse con la tasa de desempleo abierto y con la evolución de la cantidad total de trabajadores empleados. Pero en nuestro país, al menos, las estadísticas no son confiables, pues hay ocultamiento de información económica y demográfica por causas políticas y económicas.

En los cuadros 5, 6 y 7, podemos observar los cambios del desempleo abierto de 1970 a 1992. Estas estadísticas de instituciones oficiales, nos dicen que el desempleo fue mayor durante

los gobiernos de LEA y JLP, manteniéndose alrededor del 6 por ciento de la PEA; y durante los gobiernos de MMH y CSG, se ha mantenido alrededor del 4 por ciento de la PEA.

Lo anterior es criticable, porque de 1970 a 1982 el PIB a precios constantes crece al 8.7 por ciento anual promedio (ver cuadro 17), al pasar de 487 a 995 millones de nuevos pesos a precios de 1970. En cambio, de 1982 a 1992, el PIB a precios de 1980, pasa de 4.832 a 5.607 millones de nuevos pesos, es decir, tiene un crecimiento anual promedio del 1.6 por ciento (ver cuadro 18). Esto, confrontado con las afirmaciones de varios analistas de la economía nacional¹⁰⁶ en el sentido de que la productividad de las empresas nacionales, con la reestructuración o modernización de la planta productiva, se ha incrementado considerablemente durante los gobiernos de MMH y CSG. Si esto es cierto, si en realidad se ha incrementado la productividad de la planta productiva nacional, entonces se requieren cada vez menos trabajadores para producir un mayor valor de mercancías y, también, para producir un mayor volumen de bienes y servicios. Resultando en un decremento de la capacidad de contratación de trabajadores por empresa.

¹⁰⁶ como Miguel Angel Rivera, Arturo Huerta G. Flor de María Balboa y otros.

4.1.4.- El PIB a precios constantes y el crecimiento de la población ocupada

Lo anterior nos conduce a analizar los cambios en el PIB a precios constantes y el crecimiento de la población ocupada (ver cuadros 12, 17 y 18) de 1970 a 1988. De 1970 a 1979, el PIB a precios de 1970 aumenta en 8.7 por ciento anual promedio; y de 1979 a 1988 crece en 1.3 por ciento anual promedio (ver cuadro 17 y 18). Por su parte, la población ocupada crece al 4.2 por ciento anual promedio de 1970 a 1979; y en 4.9 por ciento anual promedio de 1979 a 1988 (ver cuadro 12). Este resultado contradice las afirmaciones de los analistas citados, porque si de 1970 a 1979 el PIB crece al 8.7 por ciento anual promedio y el empleo sólo 4.2, resulta en un incremento de la productividad, durante estos años. Por el contrario, si de 1979 a 1988 el PIB real (a precios constantes) crece al 1.3 por ciento y la población ocupada al 4.9 por ciento anual promedio, respectivamente, tenemos una baja en la productividad. Pero lo que en realidad pasó de 1979 a 1988 es un ocultamiento de las verdaderas cifras del desempleo y del crecimiento del empleo o, podría suceder, que el incremento del empleo se dió en actividades improductivas.

Con respecto a las actividades improductivas, José Carlos Valenzuela Feijóo piensa que si no hubiera asalariados improductivos (como los trabajadores en el comercio, finanzas y servicios) la tasa de plusvalía sería igual a salarios entre ganancia del capital o plusvalía, y si se elevara la tasa de plusvalía

bajaría la participación de los asalariados en el ingreso nacional. La participación de los asalariados en el ingreso nacional se obtiene dividiendo el ingreso de los asalariados entre el ingreso nacional.

Pero como hay asalariados improductivos, según Valenzuela Feijóo, el ingreso asalariado total se divide entre trabajadores productivos e improductivos. Por lo que si aumenta el peso de los trabajadores improductivos en el total nacional, manteniéndose constante la tasa de plusvalía, aumenta la participación de los asalariados en el ingreso nacional.

En México se ha incrementado la tasa de plusvalía y la proporción de asalariados improductivos en el total nacional, y ha bajado la participación salarial en el ingreso de nuestro país. Según Valenzuela Feijóo, en México ha descendido brutalmente el salario real, ha habido crecimiento de la productividad, con lo que se ha incrementado la tasa de plusvalía. Esto lo explica Valenzuela Feijóo mediante los cuadros siguiente:

Cambios en el salario real en México de 1976 a 1990

1976= 100.0

1982= 91.6

1988= 46.8

1990= 43.6

Fuente: Investigación económica. Enero-Marzo de 1994. p. 14.

Cambios en el salario real por sexenio de 1970 a 1990

Años	Salario mínimo real	
	Cambio total	Tasa media anual de variación
1970-1976	+24.9	+3.8
1976-1982	-8.4	-1.4
1982-1988	-48.9	-10.6
1988-1990	-6.8	-3.5

Fuente: Investigación económica. Enero-Marzo de 1994. Página 15.

Cambios en la productividad del trabajo

Sector	1982	1988	Tasa media anual (82-88)
Total	100.0	98.6	-0.2
Agricultura	100.0	99.4	-0.1
Minería	100.0	89.1	-1.9
Manufactura	100.0	105.2	+0.8
Construcción	100.0	88.3	-2.1

Fuente: Investigación económica. Enero-Marzo de 1994. Página 15.

Cambios de la ocupación (Miles)

Sectores	1982	1988
1. Total no agropecuario	15,845	15,879
2. Ramas improductivas*	9,784	10,124
3. Ramas productivas	6,061	5,755
4. 2/1	0.617	0.638
5. 2/3	1.614	1.759

*Comercio, finanzas y servicios.

Fuente: Investigación económica. Enero-Marzo de 1994. Página 16.

4.1.5.- Empleo informal

Para avanzar en el esclarecimiento de las afirmaciones anteriores, debo analizar los cambios en el empleo informal. éste se refiere a las actividades realizadas por trabajadores que no cuentan con ninguna seguridad y estabilidad en el empleo, como son los talleres artesanales, pequeño comercio y servicios familiares. Vemos que (cuadro 8) en 1970, 1980 y 1990 es del 18.2, del 22.0, y 19.4 por ciento, respectivamente. El empleo informal, dado que son empresas familiares o muy pequeñas donde se localiza, es poco productivo en relación con la pequeñas, medianas y grandes empresas, por causa del tipo de tecnología y organización utilizados, a consecuencia de diferencias de recursos con que cuenta cada uno de estos tipos de empresas.

4.1.6.- La formación bruta de capital

La formación bruta de capital es el incremento de los activos fijos y sus mejoras para prolongar su vida útil o su capacidad de producción, como la maquinaria y el equipo, construcción y equipo de transporte. Son los bienes duraderos para producir bienes y servicios. De los bienes adquiridos en el país, sólo se consideran como formación de capital los nuevos, los usados son cambios de lugar o de propietario que en nada incrementan la formación de capital nacional. Las importaciones de bienes de capital, tanto usados como nuevos, son formación de

capital, porque incrementan el stock nacional¹⁰⁷.

La formación de capital en México, del 1970 a 1982 se mantuvo muy cercana al 20 por ciento del PIB; y de 1982 a 1989, estuvo muy cerca del 16 por ciento (ver cuadro 16). Este es un crecimiento considerable de la capacidad productiva interna.

4.1.7.- El PIB per-cápita

El PIB per-cápita de 1970 a 1976 creció en 16.8%; de 1976 a 1981, en 30.5%; de 1981 a 1988 disminuyó en 18.8%; y de 1988 a 1991, creció en 6.1% (ver cuadros 17 y 18). Estos datos, junto con los cambios negativos que sufren los trabajadores en sus ingresos (ver cuadro 1 y 2) a partir de 1976, indica una mayor concentración del ingreso.

4.1.8.- Inversión y consumo

Inversión y consumo totales de 1970 a 1992, su cambio anual promedio a precios de 1970 y 1980:

a) Inversión a precios de 1970: de 1970 a 1976 creció 7.6%; y de 1976 a 1981, en 17.1%; y de 1981 a 1985 disminuyó en 8.7% (ver cuadro 19); y a precios de 1980: de 1985 a 1986 disminuyó en 21.2%; y de 1986 a 1992 creció en 10.5% (ver cuadro 20).

b) Consumo a precios de 1970: de 1970 a 1976 creció en 7.1%;

¹⁰⁷Vid. Nafin. La economía mexicana en cifras. Edición 1986. p. 65.

y de 1976 a 1982, en 6.9%; de 1982 a 1983 bajó en 6.8%; de 1983 a 1985 creció en 2.6% (ver cuadro 19); y a precios de 1980: de 1985 a 1987 bajó en 1.2%; y de 1987 a 1992 aumentó en 5% (ver cuadro 20).

Con respecto a la inversión, José Carlos Valenzuela Feijóo considera que bajo mucho, como proporción del PIB, entre 1983 y 1989. Que, descontando la variación de existencias, las variación de la inversión fue como sigue:

Cambios en el índice de la inversión

	Inversión/PIB
1981= 100.0	24.9
1983= 61.0	16.2
1987= 61.0	15.9
1989= 68.0	16.5
1991= 84.0	19.7

Fuente: Investigación económica. Enero-marzo de 1994. Página 17.

También afirma Valenzuela Feijóo que se ha incrementado mucho la inversión extranjera en el total nacional, aunque no proporciona cifras para demostrar lo que dice.

4.1.9.- Importaciones y exportaciones

Las importaciones y exportaciones a precios de 1970 y de 1980, su crecimiento anual promedio de 1970 a 1992:

a) Las importaciones a precios de 1970: de 1970 a 1976

crecieron en 8.1%; y de 1976 a 1981, en 25.3%; de 1981 a 1985 bajaron en 12.7% (ver cuadro 19); y a precios de 1980: de 1985 a 1986 bajaron en 19%; de 1986 a 1988 aumentaron en 25.8%; y de 1988 a 1992 crecieron en 26.2% (ver cuadro 20).

b) Las exportaciones a precios de 1970: de 1970 a 1976 aumentaron en 7.8%; y de 1976 a 1982, en 14.3%; de 1982 a 1985 descendieron en 6.4% (ver cuadro 19); y a precios de 1980: de 1985 a 1988 crecieron en 7%; y de 1988 a 1992, en 3% (ver cuadro 20).

El saldo de las exportaciones y las importaciones fue positivo de 1982 a 1988; bastante negativo de 1970 a 1981 y de 1989 a 1992. De 1982 a 1987 las exportaciones superan en más del doble a las importaciones, causando una gran entrada de divisas a México (cuadro 21).

4.1.10.- Saldos comerciales por sectores

Saldos comerciales del sector agropecuario, de la industria extractiva y de la industria de transformación de 1970 a 1992:

a) Siendo favorable su saldo comercial con el exterior, aunque descendente de 1970 a 1979, el sector agropecuario pudo aportar divisas a la economía nacional. Pero a partir de 1980 hasta 1992, con excepción de los años de 1986 y a 1990, han salido más divisas de las que han ingresado mediante el comercio de México con el mundo; esto se debe, entre otras causas, a la

necesidad de complementar la oferta de alimentos y de materias primas en el país (ver cuadro 22).

b) El saldo comercial de la industria extractiva sólo fue desfavorable de 1970 a 1973, implicando salida de divisas en este rubro. Pero de 1974 a 1992, ha sido cada vez más favorable: esto se debe, sobre todo a partir de 1978, al crecimiento de las exportaciones de petróleo crudo (ver cuadro 23). Debemos tener muy en cuenta que a partir de 1978, México pasa de importador neto a gran potencia exportadora de petróleo crudo, situación que afectó al país cuando comenzó a descender el precio de este producto no renovable.

c) En cuanto al saldo comercial de la industria manufacturera, que incluye a todas las industrias de transformación; y que más bien debería de decirse balanza de la industria de transformación, porque la industria manufacturera está integrada por las actividades productivas donde los trabajadores laboran con las manos y valiéndose de herramientas; y la industria de transformación, está integrada por todas las actividades que transforman los productos del sector primario en camisas, zapatos, máquinas, tortillas, etc., incluyendo a la industria manufacturera y a la fabril, ésta es en la que el hombre es, como escribe Marx, apéndice o ayudante de las grandes máquinas.

La balanza comercial de la industria de transformación es negativa durante todos estos años (1970-1992). Se importan en todo este tiempo más del doble de lo que se exporta (ver cuadro 24). Lo que implica una gran salida de divisas de México por ese

concepto. Esta situación es la que coloca a nuestro país entre los más atrasados, porque los grandes países desarrollados como Japón, Alemania, Francia, Gran Bretaña, Estados Unidos de América y otros, tienen un saldo comercial en la industria de transformación favorable; porque ellos producen maquinaria y equipo para la producción de mercancías de consumo y van a la vanguardia en este rubro. México, en cambio, es un gran importador de maquinaria, equipo e insumos para la industria de transformación; y a partir de 1967, también de alimentos como leche, carne, maíz y otros.

4.1.11.- Fuentes internas y externas de financiamiento

Recursos con los que se obtienen divisas para el desarrollo económico nacional¹⁰⁸

a) Fuentes internas de financiamiento:

Durante el período de estudio (1970-1992) el sector agropecuario, a partir de 1980, comienza a ser deficitario; la industria extractiva comienza a ascender y para 1982 logra su máximo nivel de superávit comercial con el exterior, siendo durante la década de los ochenta y los años que van de los noventa, prácticamente la única que trae divisas a México para importar medios de producción, el otro sector de apoyo es el

¹⁰⁸ Según José Carlos Valenzuela Feijóo, el ahorro privado (empresas y familias) participaba en la inversión total en 1988 con el 15%; y en 1991, con el 8.2 del PIB; el financiamiento externo aportaba entre un cuarto y un tercio del total. Ver Investigación económica 207, enero-marzo de 1994, pp. 17-18.

turismo.

b) Las fuentes externas que tiene México para financiar su desarrollo y crecimiento económico son los préstamos y la inversión extranjera directa.

-- Incremento anual promedio de la deuda externa:

De 1970 a 1982, la deuda externa total pasó de 6,091 a 81,350 millones de dólares, es decir, tuvo un incremento de 1,235.6%. La deuda pública externa se incrementó en 1,483.8%, al pasar de 4,262 a 67,500 millones de dólares. La deuda privada externa, de 1970 a 1981 se incrementó en 938.8%, y de 1981 a 1982 baja en 27.1%. La participación de la deuda privada externa en la total, se mantuvo hasta 1981 muy cerca del 30%, y disminuyó al 17% en 1982. (ver cuadros 25 y 26)

Como vemos, el endeudamiento externo, tanto público como privado, crece enormemente durante los períodos gubernamentales de LEA y JLP; esto se debe al agotamiento de la fuentes internas de divisas proveniente del sector agropecuario, hacia principios de la década de los setenta (ver cuadro 22). Como el sector primario dejó de ser capaz para financiar a los sectores secundario y terciario, y a que los países capitalistas desarrollados pasaban por una recesión o crisis moderada, las divisas estaban disponibles en los principales bancos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial¹⁰⁹ a bajas tasas de interés para quien las quisiera solicitar. En el caso de América Latina, los países que aprovechan los créditos a bajas

¹⁰⁹Vid. Arturo Huerta G. Op. Cit.

tasas de interés son Brasil, Argentina, Venezuela y México, en mayor medida.

¿Qué hizo México con los enormes créditos durante estos años y con las divisas adquiridas por la venta de petróleo crudo (del pozo al barril y de éste al mercado mundial) y otros productos al exterior?

Ya vimos que durante el sexenio de LEA aumentaron los ingresos de los trabajadores, mejorándose su situación económica y social. Pero también hay una gran expansión de la inversión gubernamental en empresas de todo tipo, productivas y no productivas.

Durante el gobierno de JLP, también hubo gran inversión gubernamental en actividades productivas y no productivas, el número de empresas en manos del Estado mexicano pasó de cerca de 600 a más de 1,300, generándose muchas fuentes de empleo. Pero la política salarial durante este sexenio es adversa a los trabajadores, los salarios mínimos reales pierden el 30% de su capacidad de compra.

En una entrevista a JLP por mujeres periodistas, por allá por 1980, le dicen al entrevistado que los salarios ya no alcanzan para vivir, JLP contesta que sí alcanzan porque trabaja el padre, la madre y algún hijo de cada familia. Con esta afirmación López Portillo conoce o intuye el concepto de salario de los economistas clásicos, en el sentido de que el salario es la cantidad de dinero necesario para que una familia obrera compre los bienes y servicios indispensables para la vida. De modo que

si trabajan tres miembros, por lo menos, de una familia no tenían por qué ganar más de un salario entre los tres, de acuerdo al punto de vista del presidente JLP. Este punto de vista entre la burguesía, Marx lo analiza muy detenidamente en el capítulo trece del tomo uno de El Capital. Ahí escribe Marx que con el invento de la gran maquinaria aplicada en la gran industria fabril, el trabajo se hizo más fácil y menos pesado, que pueden trabajar los menores de edad y las mujeres. Lo que permite el trabajo de más de un miembro por cada familia y como el salario representa el valor de la fuerza de trabajo, su valor se distribuye entre todos los miembros de la familia trabajadora.¹¹⁰

A la gran inversión pública de 1970 a 1982, debemos sumarle la enorme inversión privada durante estos años. Esto puede colegirse a partir de la enorme deuda externa privada y de las ganancias dedicadas a la acumulación de capital. De modo que, salvo el año de 1977 cuando México se somete a los criterios de política económica dictados por el Fondo Monetario Internacional, la inversión, el empleo y el ingreso crecen enormemente durante estos años. Sólo que a partir de 1976 la participación en el PIB por los trabajadores es descendente, pero sí alcanzaba para vivir porque trabajan, por lo menos tres miembros de cada familia, según JLP.

¹¹⁰Vid. Karl Marx. El capital. Tomo I. Capítulo XIII. pp.480-490.

Durante los gobiernos de MMH y CSG

De 1982 a 1988, durante el gobierno de MMH, la deuda externa del sector público creció en 20% anual promedio, medida en millones de dólares (ver cuadros 25 y 27). Pero debemos tomar en cuenta que a partir de 1982, los centros financieros internacionales se han negado a prestar dinero en grandes cantidades a nuestro país, concretándose a sugerir criterios de política macroeconómica a través del Fondo Monetario Internacional. De modo que la deuda externa nacional se ha incrementado más por la capitalización de su servicio, pago del principal e intereses, que por nuevos préstamos.

Durante los cinco años que van del gobierno de CSG, la deuda externa pública, en millones de dólares, ha disminuido en 0.6 por ciento promedio anual. Pero han salido de México, por amortizaciones, 63,791.3 millones de dólares, es decir, 12,758 millones de dólares anual promedio (ver cuadros 27 y 29).

Según la mayoría de los analistas de la economía nacional, durante el gobierno de MMH salieron más de 10 mil millones de dólares anual promedio por servicio de la deuda externa. Solamente por pago de intereses de la deuda pública externa, salieron cerca de 7 mil millones de dólares en promedio anual de 1983 a 1989. Si sumamos el monto total que sale, por este concepto, durante el gobierno de MMH a la cantidad que ha salido durante los cinco años que lleva el gobierno de CSG, resulta que los centros financieros internacionales han recibido de México más de 120 mil millones de dólares por servicio de la deuda pública.

externa de 1982 a 1993. (Ver cuadros 27 y 29).

¿Esto en qué afecta a los trabajadores asalariados y qué tiene que ver con nuestro tema? Mucho. Los más de ciento veinte mil millones de dólares que salieron que salieron por servicio de la deuda externa, pudieron haberse utilizado en la creación de fuentes de empleo y gasto social. Pero quien debe, paga.

¿De dónde ha salido el dinero para pagar la deuda externa?

Según datos de la Dirección del Centro de Documentación y Estudios Sindicales y del Trabajo, AC (CDESTAC)¹¹¹, hasta 1984 el total de pérdidas acumuladas del poder adquisitivo de los asalariados era de 63 mil millones de dólares, y el servicio acumulado de la deuda externa era de 76 mil millones de dólares (de 1977 a 1984). Resulta que los trabajadores para 1984 habían pagado el 83% del servicio de la deuda externa (ver cuadro 30) a través de la pérdida de su capacidad de compra, a costa de la baja de sus ingresos salariales y en prestaciones. Los trabajadores han pagado crecidamente las mejoras que obtuvieron durante el gobierno de LEA, claro éste no tiene la culpa de lo hecho por JLP, MMH y CSG.¹¹²

c) La segunda fuente externa de divisas que tiene México es la inversión extranjera directa.

La balanza comercial de las empresas con inversión extran-

¹¹¹Vid. CDESTAC. México: los salarios de la crisis. p. 51.

¹¹²"La pérdida acumulada de los salarios ha sido de 252,503.5 millones de dólares entre 1983 y 1993." El Financiero, viernes 15 de abril de 1994. p. 25.

jera directa de 1971 a 1987 (ver cuadro 31), ha sido negativa para nuestro país hasta 1982 y también durante 1985, ya que salieron más millones de dólares de los que ingresaron a México, sólo ha sido favorable durante los cuatro años restantes de este período. Por lo que en vez de beneficiar al país, la inversión extranjera, si nos atenemos a los resultados, ha sido perjudicial. Pero si como lo indica este período, a partir de 1983 se comienza a tener saldo positivo, los beneficios a largo plazo serán considerables.

La inversión extranjera directa de 1980 a 1992, en millones de dólares, (ver cuadro 32) ha tenido grandes incrementos y esta distribuida en los sectores más importantes de la economía nacional. Su incremento anual promedio es el siguiente: la inversión total, en 32.5%; la inversión industrial, 18.2%; la industria agropecuaria y pesquera, en 128.8%; la industria extractiva, sólo 2%; en otros servicios, en 187.6%; y finalmente, en las actividades comerciales, en 25.1%.

Estos grandes incrementos de la inversión extranjera directa necesariamente se vieron reflejados en la creación de fuentes de empleo, pero, por la elevada tecnología que utilizan las empresas extranjeras, sus necesidades de trabajadores son muy inferiores a las empresas medianas y pequeñas de México. Pero no dejan de ser un estímulo a la actividad productiva nacional y al desarrollo tecnológico y organizativo de la planta productiva de nuestro país.

Concluyendo este apartado, resulta que durante los seis años del gobierno de Echeverría la situación favoreció a los trabajadores. Pero a partir de 1976, todos los elementos que hemos analizado han ido en contra de los intereses de los mismos, algunos de estos son:

- 1) De 1977 a 1984 los trabajadores habían pagado el 83.1% del servicio de la deuda externa¹¹³, mediante la baja real de sus salarios.
- 2) De 1976 a 1993, el poder adquisitivo del salario mínimo general real promedio en México, ha perdido cerca del 66 por ciento de su capacidad de compra.
- 3) De 1976 a 1993, el salario mínimo general real del Distrito Federal, perdió cerca del 65 por ciento de su poder adquisitivo.
- 4) La participación en el PIB por los trabajadores bajó del 40.26 al 24.39 por ciento de 1976 a 1990.
- 5) Lo anterior ha orillado a las instituciones gubernamentales a ocultar cifras sobre empleo y desempleo.
- 6) A pesar de la baja del poder adquisitivo del ingreso de los trabajadores, la productividad se ha incrementado.
- 7) El PIB por habitante ha logrado considerables incrementos de 1970 a 1993, lo que indica, dado que ha bajado la parte que le toca a las familias de trabajadores asalariados, una fuerte concentración del ingreso nacional. Es decir, los ricos se vuelven más ricos y los pobres más pobres cada día.

¹¹³cfr. CDESTAC. Los salarios de la crisis.
Arturo Huerta G. Economía mexicana más allá del milagro. pp. 111-112.

4.2.- Interpretación de la relación entre salario y ciclo económico.

4.2.1.- La relación entre salario y ciclo económico según las principales teorías económicas

La relación entre salario y ciclo económico debe primero explicarse en términos teóricos a fin de lograr la explicación científica y sistemática.

De las cinco corrientes de pensamiento económico analizadas (clásicos, marxistas, schumpeterianos, keynesianos y monetaristas), sólo cuatro intentan dar una explicación científica de nuestro tema, estas son: el marxismo, el keynesianismo, el monetarismo y el schumpeterianismo.

Los economistas clásicos, a pesar de que dan elementos que podrían servir para comprender nuestro tema, no establecen realmente una teoría al respecto. Esto puede entenderse debido a que la etapa en la que escriben sus teorías el sistema capitalista está apenas en su desarrollo y aun no ha presentado sus contradicciones internas; por lo que no se tienen elementos prácticos para teorizar sobre la relación entre salario y ciclo económico. Smith y Ricardo, que son los más avanzados en el terreno teórico, sólo pueden establecer categorías para el análisis económico, pero jamás pudieron problematizar al respecto. Stuart Mill se manifiesta bastante ecléctico, es decir, conoce los elementos teóricos de los dos clásicos anteriores y de

otros más, pero no logra establecer elementos teóricos propios que le permitan analizar lo que está pasando en su momento (segunda mitad del siglo XIX). John Stuart Mill agrava o complica el entendimiento de los elementos y categorías económicas cuando explica el supuesto fondo de salarios, donde el nivel salarial de los trabajadores depende de la cantidad de estos, ya que el dinero disponible para pagar salarios es constante.¹¹⁴ Ya al final de sus días J. St. Mill se disculpa sobre estos puntos y se declara utilizado por los capitalistas, y dice abiertamente que no existe fondo de salarios.

El primer analista de la relación entre salario y ciclo económico, de manera seria y científica, es Karl Marx, que establece las leyes de población capitalista, de la acumulación de capital, del ejército industrial de reserva y de la tendencia descendente de la tasa de ganancia.¹¹⁵ Analizando todos estos elementos, Marx concluye, entre otras cosas, que la producción de riqueza y los productores de la misma están sometidos a la ambición de ganancia y enriquecimiento de los capitalistas. Si las ganancias están estables o crecen, habrá empleo y mejoramiento de los salarios; si la tasa de ganancia tiende a la baja, disminuirá el empleo y los salarios, incluso por debajo del valor de la fuerza de trabajo; aunque Marx recalca que su teoría económica parte de la premisa de que las mercancías se compran y

¹¹⁴ John Stuart Mill. Principios de economía política, p. 309.

¹¹⁵ Karl Marx. El capital. Tomo I, capítulo XXIII, apartados 2, 3 y 4; y Tomo III, capítulos XIII-XV.

se venden por su valor.

J.A. Schumpeter hacía depender la actividad económica de las innovaciones tecnológicas.¹¹⁶ Al aparecer un invento, una nueva mercancía o una forma nueva de comercialización, era adoptado por lo empresarios, generándose un crecimiento económico que influía en varias actividades económicas relacionadas entre sí, conocidas como el efecto acelerador o aceleración. El auge económico provocado de esta manera influye en los salarios positivamente al crecer el empleo. Pero aquí no hay una relación directa entre salario y ciclo económico, sólo indirecta.

John Maynard Keynes y sus seguidores hacen depender el ciclo económico y los salarios de la demanda efectiva¹¹⁷ o del nivel de consumo real de la población; entre más grande sea el consumo y más pequeño el ahorro mayor será la demanda efectiva y la actividad económica en general. Lo ideal para los keynesianos sería el gasto total del ingreso en consumo y nulo el ahorro, pues esto provocaría un gran auge económico y excelentes expectativas de ganancia para los empresarios. A los capitalistas les interesa vender lo que producen y si esperan hacerlo, crecerá la producción, aumentará el empleo, el ingreso, los salarios y la demanda efectiva. Los centros financieros deben facilitar recursos monetarios a las empresas en grandes cantidades y a bajos costos. Están en contra de la especulación financiera o de la

¹¹⁶J. A. Estey. Tratado sobre los ciclos económicos. pp. 163-171.

¹¹⁷J.A. Estey. Op. Cit. pp. 280-299.

utilización del dinero para obtener ganancias de manera improductiva. Para Keynes los recursos financieros debe servir para estimular las actividades que satisfacen las necesidades de la población en el ámbito de los bienes y servicios de consumo. Pero la demanda efectiva es la capacidad y la manifestación en los hechos de comprar a precios adecuados, para los capitalistas, las mercancías. No basta tener la necesidad física de alimentos, de vestido, de servicios de salud, etc., para ser atendido, es necesario tener con qué pagar estos satisfactores. De ahí que sea perjudicial para la actividad económica el ahorro y el miedo del gobierno al déficit fiscal, todo lo que impulsa la demanda efectiva genera ingresos, salarios, consumo, auge económico, y éste influye positivamente en los ingresos de los asalariados.

Monetaristas. Los monetaristas vinculan la situación de las actividades económicas a la capacidad del mercado de dinero para variar la oferta monetaria.¹¹⁶ Para ellos, es la cantidad de dinero en circulación la que afecta de manera positiva o negativa la acción de los productores. La cantidad del dinero en circulación, a fin de que haya estabilidad, debe corresponder al nivel de productividad total; si hay más o menos dinero en circulación que la actividad productiva, habrá aumento o disminución de mercancías. Esta situación afectará el poder adquisitivo de la población con la baja o alza de salarios. Los monetaristas pretenden a través de sus sugerencias financieras mantener el crecimiento estable de la economía. Están en contra

¹¹⁶J.A. Estey, Op. Cit. pp. 214-229

del aumento brusco de la actividad económica causado por el financiamiento fácil y en condiciones buenas; y también en contra de los créditos duros, con altas tasas de interés y difíciles condiciones de préstamo, que provocan depresión económica. Aquí vemos que para los monetaristas el salario es influido indirectamente por las instituciones financieras que influyen a las actividades productivas.

Aspectos legales del salario en México. Las leyes mexicanas respecto al salario, definen al salario mínimo legal en forma muy semejante a como lo hacen los economistas clásicos.¹¹⁹ De donde se podría pensar que los constituyentes de 1917, encargados de elaborar el artículo 123 constitucional, conocían los planteamientos sobre el salario de Smith y de Ricardo. El salario mínimo legal, es decir, el menor ingreso que puede tener un trabajador no especializado en nada y sólo preparado física y mentalmente para realizar una actividad productiva que no requiera de especialización, debe obtener lo necesario para satisfacer a él y a su familia de alimentación, vestido, educación, habitación, salud, esparcimiento cultural y social. De ahí que el salario mínimo legal, en caso de que se cumpliera la ley, daría un nivel bastante satisfactorio de vida a la población. Pero una cosa es la ley y otra cosa su puesta o no en práctica por el gobierno.

¹¹⁹cfr. Adam Smith, David Ricardo, el artículo 123 constitucional y la Ley Federal del Trabajo.

4.2.2.- El salario y el ciclo económico en México de 1970 a 1992

Hemos visto a través de nuestro período de estudio (1971-1992) que el salario mínimo general está muy por debajo del legal. Según la TAE-FE-UNAM, en mayo de 1991 era 9.1 veces menor el salario vigente al legal.¹²⁰

Si entendemos por ciclo económico el momento en que el producto interno bruto parte de un crecimiento negativo a otro también negativo, vemos que en México un ciclo económico abarcaría de 1934 a 1983.¹²¹ Entre estos años, el PIB crece, aunque en diferentes porcentajes, pero siempre en forma positiva, año con año hay más satisfactores económicos en México. Este sería un ciclo largo.

Pero si analizamos la evolución del PIB, de manera gráfica podemos ver varios valles y crestas a través de estos años, que representarían ciclos cortos y muy cortos. Hay períodos en que la actividad productiva crece al 3 y 4 por ciento anual, y períodos en que pasa del 10 por ciento anual (Ver anexo de gráficas).

Concretamente, el período analizado que cubre de 1970 a 1992, mientras el PIB crece de manera positiva en casi todos los años, con excepción de 1982 y 1983, los salarios reales o capaci-

¹²⁰Revista El Cotidiano, núm. 41, pp. 30-35 y 42-46.

¹²¹Vid. Nafin. La economía mexicana en cifras. Edición 1986. El PIB, a precios de 1960, disminuyó en 17.5 por ciento, al pasar de 35,503 a 30,207 millones de pesos de 1931 a 1932 (ver página 80). El PIB, a precios de 1970, disminuyó 5.57 por ciento, al pasar de 903,839 a 856.174 millones de pesos de 1982 a 1983 (ver página 98).

dad de compra de las percepciones económicas de los trabajadores presentan incremento positivo de 1972 a 1976, a partir de este último año es una disminución casi continua del poder adquisitivo de los trabajadores (ver cuadro 1 y 2); durante el período gubernamental de JLP, los trabajadores perdieron el 30 por ciento, aproximadamente, de su capacidad de compra; de 1982 a 1988, pierden el 40 por ciento aproximadamente; de 1988 a 1993, han perdido el 30 por ciento aproximadamente; y en forma global de 1976 a 1993, los asalariados han perdido cerca del 70 por ciento de su capacidad de compra; de modo que en 1993 eran necesarios más de tres salarios mínimos para tener el mismo ingreso de un salario de 1976.

Lo anterior no corresponde a la evolución cíclica de la economía nacional, durante los gobiernos de LEA y JLP el PIB crece al 6 y al 8 por ciento anual promedio, respectivamente. Si el salario se comportara en función de la actividad económica, hubiera tenido un incremento mayor, en términos reales, durante el período de gobierno de JLP que durante el de LEA; las cosas sucedieron de manera muy distinta, como hemos visto.

Durante los gobiernos de MMH y CSG el producto interno bruto creció al 2 por ciento anual promedio, aproximadamente; teniendo un crecimiento negativo del 0.5 y del 5.3 por ciento en 1982 y 1983, respectivamente. Si los salarios se comportaran en función de la actividad económica, en términos reales, hubiera tenido un crecimiento positivo en más del uno por ciento anual o, al menos, permanecido estables (tomando en cuenta el crecimiento poblacio-

nal en México). Sin embargo, de 1982 a 1993, pierden más de la mitad de su poder de compra.

Otros elementos que nos podrían servir para analizar el ciclo económico nacional y el comportamiento de los salarios son: la formación bruta de capital, la inversión extranjera directa y la deuda externa total.

-La formación bruta de capital (ver cuadro 16) nos indica el crecimiento de la capacidad instalada de producción y, por tanto, la capacidad de empleo nacional. De 1970 a 1989, creció entre el 16 y 21 por ciento del PIB, que representa un considerable crecimiento en la capacidad de empleo y de producción.

-La inversión extranjera directa (ver cuadro 32) ha crecido considerablemente de 1980 a 1992. Pero la balanza comercial de estas empresas de 1971 a 1987, ha tenido un saldo negativo, ya que sólo en los últimos años sus importaciones han sido menores a sus exportaciones, teniendo un saldo positivo para México. Entonces, la inversión extranjera directa ha resultado un negocio para los extranjeros y una enorme salida de divisas de nuestro país hacia el mundo. Obviamente, toda actividad productiva debe arrojar ganancias para los inversionistas.

-La deuda externa, tanto pública como privada, con su enorme crecimiento durante los gobiernos de Echeverría y López Portillo (ver cuadros 25 y 26), ha originado gran saqueo de divisas y empobrecimiento al país. Por ejemplo, durante el gobierno de MMH salieron anualmente por servicio de la deuda externa 10.000 millones de dólares anuales, aproximadamente; y durante los cinco

años que lleva el gobierno de CSG, han salido más de 12.000 millones de dólares anualmente, por este concepto. En resumen, de 1982 a 1993, han salido de México más de 120.000 millones de dólares en total por concepto de servicio de la deuda externa. Con lo que resulta que gran parte del producto interno bruto, de la producción de los mexicanos, se utiliza para el pago de la deuda. Esta es la gravedad de ser un país dependiente y endeudado.

La pérdida del salario real año con año, a partir de 1976, representa la incidencia de la carga de los compromisos externos del sector público y privado que, ante el sometimiento de los trabajadores, hace que en éstos recaiga todo el peso de la deuda externa. Por ejemplo, analistas del ingreso obrero calculaban que de 1977 a 1984, con la pérdida de capacidad de compra, los asalariados habían pagado el 83 por ciento del servicio de la deuda externa.¹²² Dado que ha seguido la caída acelerada de los salarios reales, seguramente para 1994 el total del servicio de la deuda externa ha sido sufragado por los trabajadores.¹²³

Por causas internas y externas, el salario no se apega al movimiento cíclico de la economía nacional. La principal causa es el dominio que ejerce el gobierno sobre el movimiento obrero y.

¹²²Vid. CDESTAC, México: los salarios de la crisis, p. 51. Según este documento, de 1977 a 1984 los salarios reales había perdido 62.78 mil millones de dólares; y el servicio total acumulado de la deuda externa, en los mismos años, había sido de 75.59 mil millones de dólares.

¹²³"La pérdida acumulada de los salarios ha sido de 252.503.5 millones de dólares entre 1983 y 1993." El Financiero, viernes 15 de abril de 1994, p. 25.

concretamente, sobre los dirigentes.¹²⁴

4.2.3.- Tres causas de las distorsiones entre salario y ciclo económico

Entonces tenemos tres causas, por lo menos, básicas por las que el salario y el ciclo económico en México no presentan una relación estrecha: 1) el control gubernamental sobre el movimiento obrero; 2) la dependencia tecnológica; y 3) la enorme deuda externa.

1) El dominio y sometimiento del movimiento obrero hacia el aparato gubernamental, impide la adecuada lucha pacífica de clases por el reparto del nuevo valor creado y una mejor distribución del mismo. Esto es paradójico y sorprendente, ya que si consideramos que la estructura del partido hecho gobierno (o mejor dicho, del gobierno hecho partido), Partido Revolucionario Institucional, está integrado por tres sectores: el obrero, el campesino y el popular; para quien no conozca a México por dentro, pensaría que el país está en manos de los trabajadores y, por tanto, en una condición excelente los productores de la riqueza nacional. Pero en los hechos, los trabajadores del campo y de la ciudad no disfrutaban de una situación favorable, más bien padecen bajos niveles de vida y control político e ideológico por parte del Estado.

2) La dependencia tecnológica obliga a erogar año con año a

¹²⁴Vid. ENSAYOS. Vol. IX. Núm. 18. pp. 36-37.

México enormes cantidades de recursos financieros, para adquirir los recursos tecnológicos y productivos que le permitan seguir adelante en su crecimiento industrial. De acuerdo a la teoría económica keynesiana, gran parte del multiplicador de la inversión y del efecto acelerador, según las ideas de J.A. Schumpeter, afectan positivamente a los países productores de tecnología que la suministran a México. Si no hubiera tal dependencia tecnológica, el incremento de la inversión y sus efectos económicos favorecerían al país, o mejor dicho, a los habitantes de nuestro país.

3) La enorme deuda externa obliga al país a sacar de su territorio una enorme cantidad de divisas, que de otra manera podrían ser utilizadas para impulsar a la economía nacional. Y aunque, como ya vimos, el servicio de la deuda externa se está pagando mediante la reducción de los salarios reales, afectando gravemente a la economía de los trabajadores, teniendo graves repercusiones para las empresas nacionales debido a la reducción de la demanda efectiva interna y a la falta de competitividad de los productos nacionales industrializados fuera del país, en lo que se refiere a la industria de transformación. Entonces los afectados son los asalariados y los propietarios de empresas medianas y pequeñas que ven reducidas sus ventas internas y no pueden acceder al mercado exterior.¹²⁵

El comentario anterior, en términos económicos y políticos,

¹²⁵ cfr. Miguel Angel Rivera Ríos. El nuevo capitalismo mexicano. pp. 147-158.
ENSAYOS. Vol. IX, Núm. 18. pp. 31-40.

para explicar el reparto del ingreso nacional, nos hace ver lo difícil que es seguir una teoría económica, en el caso de México, para explicar el movimiento cíclico de los indicadores económicos.

Capítulo 5.

Interpretación teórica de la política salarial y del ciclo económico de 1970 a 1992

5.1.- Características de las políticas económicas gubernamentales de 1970 a 1992.

1) Partiendo de la teoría económica, se podría calificar a la política salarial y laboral gubernamental aplicada durante el gobierno de Echeverría (1970-1976) como keynesiana, porque tiene los siguientes aspectos:

- Aumento creciente del déficit público.
- Incremento de salarios en términos reales, de empleo y de ingresos totales de los trabajadores.
- Aumento de la demanda efectiva.
- Incremento del gasto social en educación, salud y diversos apoyos a las clases populares mediante subsidios de productos de primera necesidad.¹²⁶

2) José López Portillo comienza su período gubernamental aplicando el acuerdo que en agosto de 1976 firmó el gobierno mexicano con el Fondo Monetario Internacional, que consistió en:¹²⁷

¹²⁶ cfr. Miguel Angel Rivera Ríos. Op. Cit. pp. 24-29.
Arturo Huerta G. Economía mexicana más allá del milagro. pp. 41-60.

¹²⁷ Vid. Arturo Huerta G. Op. Cit. pp. 63-66.

- Reducción del gasto público.
- Reducción del circulante monetario.
- Aumento de la tasa de interés.
- Liberalización creciente del comercio exterior.
- Baja de salarios reales.
- Liberalización de precios.

Esto es una política monetaria de reactivación económica. Esta se mantiene durante 1977, provocando fuertes reducciones del empleo, de la demanda efectiva, del gasto gubernamental social, y, en suma, fuertes problemas económicos y sociales.

De 1978 a 1982, la política económica de JLP cambia, aunque no totalmente, ya que:

- Aumenta el gasto público.
- Aumenta la inversión pública.
- Aumenta el circulante monetario.
- Baja la tasa de interés.
- Se reduce la liberalización del comercio exterior.
- No aumentan mucho los precios o se mantienen estables.
- Sigue bajando el salario.
- Aumenta el empleo, tanto por la inversión pública como privada.¹²⁸

Estos elementos nos podrían llevar a creer que se trata de una política keynesiana en todos sus aspectos, con excepción de la reducción de los salarios reales, porque éstos reducen la demanda efectiva, situación que reduce las expectativas de los

¹²⁸Vid. Arturo Huerta G. Op. Cit. pp. 67-97.

inversionistas.

Se podría también analizar desde el punto de vista schumpeteriano la política económica de JLP a partir de 1978. Al convertirse en gran exportador de petróleo, México tiene un elemento innovador en este producto (aunque exógeno a la economía) que impulsa el auge económico, y hasta que se agotan sus consecuencias positivas para la economía (efecto acelerador) termina la expansión económica.

3) La política económica de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988), fue la misma que aplicó JLP durante 1977, sólo que MMH la aplicó durante todo su sexenio, y se basa también en un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional realizado por el gobierno mexicano a fines de 1982¹²⁹, éste consistió en:¹³⁰

- Reducción del gasto público.
- Control del circulante monetario.
- Aumento de la tasa de interés bancaria.
- Liberalización de precios (que provoca fuerte inflación).
- Baja brutal del poder adquisitivo de los salarios.
- Reducción del empleo.
- Apertura indiscriminada del comercio exterior.
- Mayores facilidades para la inversión extranjera directa, aceptándose la participación en el cien por ciento o propiedad total de la planta productiva de los extranjeros (caso IBM).
- Reducción de la intervención del Estado en la economía que

¹²⁹Vid. Arturo Huerta G. Op. Cit. pp. 113-117.

¹³⁰Ibid. pp. 127-130.

origina que ésta se deshaga de casi todas sus empresas.

Con los lineamientos anteriores, obligan a la reconversión industrial o mejoramiento de la planta productiva y, en caso de no poder hacerlo, quiebra de muchas empresas medianas y pequeñas.

Los elementos anteriores causan a la economía nacional, dentro de sus aspectos negativos, gran desempleo, enormes pérdidas o disminuciones del salario real, quiebras de muchas empresas¹³¹, reducción del PIB en 1982 y 1983. Y en sus aspectos positivos, reestructuración de la planta productiva, en los casos de los grandes monopolio y oligopolios¹³², y mejora de la competitividad de los productores nacionales en el mercado interno y externo; enorme enriquecimiento de los especuladores financieros que trafican en la bolsa de valores.¹³³

Otros aspectos negativos de la política económica y social de MMH, es consecuencia de la reducción del gasto social, el deterioro de los servicios públicos de salud, educación y de otros servicios sociales gubernamentales.¹³⁴

¹³¹Vid. El Financiero, martes 15 de febrero de 1994, pp. 1 y 26.

La Jornada, martes 2 de febrero de 1994 pp. 44 y 56.
La Jornada, lunes 7 de febrero de 1994, pp. 58 y 68.

¹³²Vid. ENSAYOS, Vol. IX, Núm. 18, pp. 36-38.

¹³³Ibid. pp. 31-40.

¹³⁴ "El menor gasto público daña la educación y salud: 'el presupuesto en educación fue en 1988 inferior en 62.4% en términos reales al de 1983. La parte de la educación en el total de gastos presupuestales fue de 6.5% en 1987 contra 14.4% en 1981. En el sector salud el presupuesto global fue en 1988 inferior en 42% en términos reales al de 1982'. Esto no sólo afecta al bienestar de la población atendida por el sector público...se afecta a la reproducción de la fuerza de trabajo, y por esta vía.

Esta política monetarista, como vemos, afectó a gran parte de la población nacional, tanto propietarios de pequeñas y medianas empresas como trabajadores asalariados y clases populares.

4) Durante los cinco años que van del gobierno de Carlos Salinas de Gortari y el último de MMH (1987-1993) se ha aplicado un pacto económico entre el gobierno, el sector privado y los trabajadores para controlar salarios, precios y déficit público. Este pacto aplicado a partir de fines de 1987 y hasta nuestros días (1994) tiene como antecedente uno aplicado en Israel a partir de 1985¹³³. Miguel Ángel Rivera Ríos afirma que el pacto es una imposición gubernamental y de los grandes oligopolios y monopolios económicos a las empresas medianas, pequeñas y a la clase trabajadora.

Con el pacto, además, a fin de tener una respuesta positiva de los grandes magnates nacionales, el gobierno se compromete a retirarse de forma acelerada de todas las actividades económicas: privatiza los bancos, teléfonos, televisión, líneas aéreas, gran parte de la industria petrolera, etc. Esto hace posible la reducción de la inflación de casi doscientos por ciento anual al veinte por ciento, aproximadamente, durante los años que lleva el gobierno de CSG. La producción nacional mantiene un crecimiento positivo: se reduce la deuda interna y externa pública, pero la

se afecta su valor y productividad." Investigación económica 207, enero-marzo de 1994, pp. 10-11.

¹³³Vid. ENSAYOS. Año IX, núm. 18, pp. 31-40.

quiebra continua de empresas no competitivas genera desempleo y los cada vez más bajos salarios reducen el poder de compra y la demanda efectiva nacional. De 1988 a 1993, los salarios reales han disminuido en más del 30 por ciento. Según la Confederación de Trabajadores de México (CTM), de 200 mil empresas con las que tiene relaciones laborales esta central, tres empresas quiebran cada semana.¹³⁶

La reestructuración económica o modernización de la planta productiva nacional, con la intención de lograr competitividad interna y externa, comenzó durante el gobierno de MMH y se ha continuado durante los años de gobierno de CSG. Esta etapa se le conoce o se le llama sustitución difícil de importaciones.¹³⁷

Efectivamente, según analistas de la economía nacional, la competitividad de las empresas que operan en México, nacionales y extranjeras, se ha incrementado interna y externamente. Pero la quiebra de las empresas medianas y pequeñas y la reducción de los salarios reales, que disminuyen el empleo, los ingresos y la demanda efectiva internos, ha concentrado la riqueza nacional en forma brutal. Esto se ha logrado mediante la política salarial, de precios, gasto público social y la quiebra de gran cantidad de empresas que no resisten la reestructuración industrial.

Los indicadores económicos más importantes como son el PIB, la inversión, el consumo, las exportaciones, la deuda externa, la

¹³⁶Vid. El Financiero, martes 15 de febrero de 1994, pp. 1 y 26.

¹³⁷cfr. Arturo Huerta G. Op. Cit. pp. 113-130.
Miguel Angel Rivera Ríos. Op. Cit. pp. 94-202.

inversión extranjera directa y la formación bruta de capital, indican crecimiento de la economía en estos años. Pero el creciente desempleo, la reducción de los salarios reales y del gasto social del gobierno, gasto que se aplica a la educación, a la salud, y al suministro de productos de primera necesidad a la población de bajos recursos, reducción que se puede ver a simple vista sin recurrir a estadísticas de instituciones públicas, que tergiversan la realidad, nos muestran el costo dramático en el ámbito social de la política económica aplicada en los últimos once años, aunque ya desde 1976 se ha ido reduciendo el poder adquisitivo de los trabajadores.

Basta ver el mal equipamiento en medicamentos e instrumental necesario para realizar la atención médica, así como la indiferencia y la corrupción en los hospitales públicos y al servicio de los trabajadores, para considerar el daño a la sociedad que esta política económica ha ocasionado. Lo mismo se puede decir de los centros educativos financiados por el gobierno y de los servicios de protección al ingreso social, a que los trabajadores mexicanos tienen derecho legal amparado por la Carta Magna, las dependencias de la Conasupo, el DIF y otros, para considerar el fuerte daño y las desastrosas consecuencias de la reducción del gasto social del gobierno.

5.2.— Resultados de la investigación.

Del período analizado (1970-1992), sólo durante el gobierno de Echeverría, se lleva a cabo una mejora económica y social, a través del incremento salarial y de prestaciones a los trabajadores, del incremento del gasto público en el aspecto social y otras inversiones gubernamentales que influyen de manera positiva en el ingreso de las clases trabajadoras.

El año de 1977, primero de la administración de JLP, es desastroso para los creadores de la riqueza nacional por la baja del poder adquisitivo de los salarios y el incremento del desempleo. Esto es consecuencia de la política económica acordada con el Fondo Monetario Internacional.

De 1978 a 1982, México vive el auge petrolero manifestado en incremento de precios internacional y de producción interna. Los ingresos por concepto de importación de petróleo más los préstamos de los centros financieros internacionales a nuestro país permiten que ingresen a México más de 56,000 millones de dólares en estos cinco años¹³⁶. Lo que permite un crecimiento del PIB de más del 8 por ciento anual promedio y la caída del nivel de vida de los trabajadores en forma menos acelerada. Aumentan el empleo y disminuye la baja del poder adquisitivo del salario real. Esto es contradictorio y no puede analizarse con ninguna teoría económica conocida, porque casi todos los economistas, teóricos y

¹³⁶Vid. Arturo Huerta G. Economía mexicana más allá del milagro, pp. 67-69.

prácticos, consideran que al haber crecimiento económico necesariamente se da una mejora del poder adquisitivo de los trabajadores. para México no sucedió así.

De 1982 a 1988, y al igual que como había sucedido durante 1977, se aplicó una política económica nacional orientada por el Fondo Monetario Internacional. Lo que había sufrido la población nacional durante un año de gobierno de JLP, lo sufrió en forma multiplicada durante los seis años de gobierno de MMH. Esta política se podría considerar como liberal (permitir el libre juego de la oferta y la demanda), salvo que el control de las principales centrales obreras nacionales por el gobierno impide que los trabajadores tengan la capacidad de enfrentarse a la burguesía en la pelea por el reparto del nuevo valor creado, lo cual resulta benéfico para los dueños de los medios de producción y perjudicial para los creadores de la riqueza.

De 1988 a 1992, y ya con una planta económica reestructurada o muy avanzada en su reestructuración, en su capacidad de competencia interna y externa, el gobierno, conociendo su capacidad de control sobre el sindicalismo nacional y sabiendo que los representantes de los grandes monopolios y oligopolios privados de la economía deciden el nivel inflacionario o crecimiento de precios, en gran medida. Además de propagar la política de confianza-desconfianza hacia el Estado, imponen a las medianas y pequeñas empresas y a la población trabajadora un pacto económico de control de precios, salarios y déficit gubernamental, que han permitido la estabilidad económica nacional, acelerar la privati-

zación de las empresas del Estado y la reestructuración de la planta productiva nacional. Pero, nuevamente, quienes han perdido son los sectores de la población dominados o más débiles: quiebra de empresa medianas y pequeñas, desempleo y reducción de la capacidad de compra de los trabajadores. En términos globales, de 1976 a 1993, los salarios reales han perdido el 70 por ciento de su capacidad de compra; la participación de los trabajadores en el PIB pasó del 40.26 al 23.39 por ciento.

Analizando los cambios en la economía nacional relacionada con la variación del salario real, se podría decir que, a partir de la teoría económica marxista, el ejército industrial de reserva o sobrepoblación de trabajadores en relación a las necesidades de valorización del capital se da por dos causas: 1) la fuerte migración campesina como resultado del desarrollo tecnológico, la carencia de suficiente extensión de tierra y otras causas obligan a los trabajadores del campo a emigrar a los centros urbanos, convirtiéndose en realidad la sobrepoblación latente en el sector agropecuario. Aunque también, y de forma contradictoria a lo anterior, la falta de construcción de la infraestructura necesaria como pavimentación de carreteras y caminos, electrificación y otros servicios necesarios para mantener a la población en su lugar de origen, al permitirle esta infraestructura desarrollar actividades productivas, obligan a la población nacional a concentrarse en las grandes urbes incrementándose en forma acelerada el desempleo y con ello los bajos

salarios. Otro elemento que podría tomar en cuenta, es la transición en las costumbres alimenticias, de vivienda, de salud, educación por la que tienen que atravesar los campesinos recién llegados a los grandes centros urbanos, que los hacen aparecer ante los ojos de los trabajadores que tiene más tiempo de residir en grandes ciudades como conformistas, olvidándose que ellos también, en su momento, lo fueron.

Los elementos anteriores y muchos otros más, podrían ser causa de los bajos salarios en México y de la facilidad que tiene la burguesía y el gobierno para reprimir el poder adquisitivo de los asalariados.

Las causas externas de la sobrepoblación relativa estaría en la importación de tecnología que, aunque en muchos casos se trata de maquinaria y equipo usados y ya superados en países desarrollados, al ingresar a México reduce, casi siempre, la necesidad de trabajadores, o sea, incrementa notablemente la composición orgánica del capital. Este es otro elemento importante que causa la baja de los salarios reales.

Los elementos que inciden en la ley de la población capitalista, afectan más a los países atrasados como el nuestro, ya que no solamente se tiene que regular y atener a las propias leyes del capitalismo, sino a importaciones de formas y métodos de explotación del trabajo de los países más desarrollados.

En nuestro país, cuando hay crecimiento económico puede darse, y se da en la práctica, un retroceso del poder adquisitivo de los asalariados, en forma diametralmente opuesta a los supues-

tos de las cinco corrientes de pensamiento económico analizadas en el capítulo 1.

La situación nacional de los trabajadores, comparada con la situación de los asalariados de los países desarrollados, es de pauperismo, como lo llama Karl Marx; es decir, de nivel de subsistencia o sobrevivencia.

Viéndolo por el lado de la teoría keynesiana, estimulantes de la demanda efectiva como el incremento del gasto gubernamental en la creación de empleos, la baja de la tasa de interés, la reducción del ahorro, que llega a ser nulo en un alto porcentaje de la población trabajadora, no surten los efectos que los keynesianos suponen, porque el efecto multiplicador no repercute solamente a nivel nacional; incluso su mayor efecto positivo es en beneficio de los países desarrollados, debido a las fuertes importaciones de maquinaria, equipo, préstamos, etc. que nuestro país tiene que hacer de dichos países. Donde hay una integración industrial interna, como en los países desarrollados, un incremento de la inversión en la industria de consumo, por ejemplo, genera demanda a las empresas del mismo país productoras de bienes de capital y, por tanto, repercute positivamente en el incremento del empleo, del ingreso y de la demanda efectiva. En el caso de México, dado el alto componente importado de los bienes de capital utilizados en todas las actividades de producción, un incremento de la inversión en la industria de consumo genera demanda de bienes de capital a los países desarrollados, provocando salida de divisas y de efectos multiplicadores fuera

del territorio nacional. Con lo que se requiere, en términos proporcionales, de un monto mucho mayor en nuestro país para generar un multiplicador del ingreso y de la demanda efectiva semejante al logrado en los países capitalistas desarrollados.

La salida de divisas y parte del efecto multiplicador, serían unas de las grandes causas de que no corresponda el crecimiento de la demanda efectiva al crecimiento de la demanda nacional. Otra causa, lo es sin duda el control que ejerce el gobierno sobre el movimiento obrero¹³⁹, que al considerarlo sector del partido en el poder, crea la ilusión entre los líderes de los trabajadores de ser parte del gobierno. Otros elementos que se podrían considerar, son los privilegios económicos y políticos logrados por los líderes obreros de nivel medio y superior, que temen perderlos si apoyan abiertamente a los trabajadores en el mejoramiento del poder adquisitivo de los salarios, manifestando de esta forma su "deslealtad" al aparato gubernamental.

Otra causa que está directamente relacionada con las anteriores, es la estructura productiva de la mayoría de las empresas nacionales que no les permite ser competitivas en el mercado interno, y mucho menos en el externo, con las empresas extranjeras. Es decir, la productividad nacional es menor a la de los países desarrollados, y esta sería una causa de que los ingresos reales de los trabajadores mexicanos sea 15 veces menor a la de Canadá y 22 veces menor a la de Alemania, por ejemplo.

¹³⁹Vid. ENSAYOS. Año IX. núm. 18. pp. 36-38.

De ahí que las recetas monetaristas, vía FMI, en lo que se refiere a la reducción de salarios, provoque empeoramiento drástico de los niveles de vida de la clase trabajadora nacional.

Ahora bien, apeándose a la teoría económica marxista, los bajos salarios no implican que se está pagando por debajo del valor de la fuerza de trabajo, sino que estos salarios permiten valorizar al capital y la reproducción de la fuerza de trabajo conforme a las necesidades internas de la misma. Porque hay que recordar, el salario es la cantidad de dinero necesaria para satisfacer las necesidades de la familia proletaria que tiene como fin producir y reproducir la fuerza de trabajo.¹⁴⁰

Temas que no se tocan en esta investigación y que deberían ser motivo de futuras reflexiones: el salario y el ciclo económico ante el Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos de América; el salario y el ciclo económico en relación con una industria específica; el salario y el ciclo económico por sectores; el salario y el ciclo económico en México a nivel regional; entre otros posibles temas que nos ayudaría a comprender mejor la relación salario-ciclo económico.

¹⁴⁰ "El valor de la fuerza de trabajo no estaba determinado por el tiempo de trabajo necesario para mantener al obrero adulto individual, sino por el necesario para mantener a la familia obrera. Al arrojar a todos los miembros de la familia obrera al mercado de trabajo, la maquinaria distribuye el valor de la fuerza de trabajo del hombre entre su familia entera..." Karl Marx. El capital. Tomo I. cap. XIII. p. 481.

CONCLUSIONES

En este estudio, se ha llegado a la conclusión general de que el salario y el ciclo económico en México no tienen en apariencia ninguna relación, pues en los momentos en que la economía nacional ha presentado altos porcentajes de crecimiento, los salarios han sufrido caídas espectaculares, ocasionando un agudo deterioro económico entre los trabajadores y sus familias, pero lo mismo ha ocurrido durante la fases recesivas y depresivas del ciclo económico.

Varios estudiosos de la economía nacional consideran que la falta de relación salario-ciclo económico o acumulación de capital, se debe a la falta de integración inter e intra sectorial de la economía de nuestro país¹⁴¹. Es decir, la gran dependencia del exterior de maquinaria y equipo e insumos ha ocasionado que varios de los factores que podrían repercutir en un importante estímulo a la economía nacional son transferidos al exterior. Estos dos formas de dependencia han traído grandes problemas a la economía nacional.

En general, el ciclo económico en México no ha implicado variaciones salariales en el mismo sentido. Ha habido etapas de desarrollo económico y de fuerte crecimiento de las principales variables económicas sin que el ingreso de los asalariados se vea alterado positivamente. Por ejemplo, durante el gobierno de JLP el PIB, la inversión y otras variables económicas tuvieron

¹⁴¹Vid. Arturo Huerta G. Economía mexicana más allá del milagro.

Miguel Angel Rivera Ríos. El nuevo capitalismo mexicano.

fuertes incrementos, mientras el poder adquisitivo de los asalariados descendía al bajar los salarios reales. En realidad, como puede pensarse de lo anterior, el ingreso de los trabajadores ha variado de manera inversa al ingreso nacional.

Ante el incremento de la productividad y de la tasa de ganancia ha habido un decremento del salario real y de la participación de los trabajadores en el ingreso nacional.

En el modo de producción capitalista, el desarrollo de las fuerzas productivas está orientado al incremento de la tasa de plusvalía y a reducir la participación de los trabajadores en el nuevo valor creado, pero los trabajadores también logran cierta mejoría en su nivel de vida con el incremento de la productividad (como sucede en los países capitalistas desarrollados). Sin embargo, en México se ha incrementado la productividad y han bajado los salarios reales, con lo que la tasa de explotación se ha incrementado brutalmente, lo que indica que los capitalistas en nuestro país han recuperado, en parte, la tasa de ganancia mediante la reducción del salario o valor de la fuerza de trabajo; éste aspecto lo considera Marx como un recurso al que echan mano los capitalistas. Es decir, al reducir el salario por debajo de lo necesario para la producción y reproducción de la fuerza de trabajo, el capitalista mexicano impide la realización plena de las necesidades elementales de los trabajadores y de sus familias, con lo que el trabajador mexicano está menos preparado físicamente para desarrollar a plenitud todas sus capacidades.

Los diferentes gobiernos que hemos tenido, a partir de 1976,

ha pesar de que han manifestado en sus discursos de campaña a la presidencia y en sus informes de gobierno una gran preocupación por mejorar la situación, en todos sus aspectos, de los trabajadores, han hecho exactamente lo contrario, llevando a condiciones paupérrimas, con sus políticas económicas, a la población trabajadora de nuestro país. Esta acción, los gobernantes de nuestro país, la justifican con el argumento de que primero hay que crear la riqueza y después repartirla. Lo cierto es que la creación y reparto de la riqueza se debe dar al mismo tiempo, porque si hay mejores salarios habrá una población más sana y más capacitada para el trabajo.

Los cambios en la actividades económicas, alzas y bajas en el crecimiento económico, deben ser compartidas con los dueños del capital y por los trabajadores para lograr una motivación total en la población por el mejoramiento económico nacional. En México, cuando ha peligrado la rentabilidad del capital se ha cargado sobre los hombros de los trabajadores y sus familias las consecuencias de la crisis económica. Así lo vimos en 1977 y durante todo el sexenio de MMH y lo que va del de CSG, quienes, por sugerencia del Fondo Monetario Internacional, decidieron reducir el empleo y los salarios de manera drástica, la liberación de precios y del comercio exterior, afectando gravemente la economía de los asalariados y clases más necesitadas.

Podemos considerar que, aparte de los cambios económicos nacional, hay otros aspectos como la política, la forma de organización de los trabajadores en sindicatos y la actitud

política de los mexicanos en general; que deben tomarse en cuenta como elementos que permiten cargar sobre los hombros de los trabajadores los problemas económicos nacionales, y que los cambios cíclicos de la economía no conlleven cambios en el mismo sentido del poder adquisitivo de los salarios.

También, la incorporación de grandes grupos campesinos, al trasladarse, por varias causas, a las zonas urbanas, al ejército industrial de reserva o sobreproducción en relación a las necesidades de valorización del capital. Población campesina dedicada a actividades de subsistencia que, antes de trasladarse a las zonas urbanas, está sólo parcialmente integrada al modo de producción capitalista, porque la mayor parte de sus satisfactores, mientras reside en zonas rurales, los obtiene con su propio trabajo campesino de sobrevivencia.

ANEXOS

ANEXO DE CUADROS
ESTADISTICOS

Lista de cuadros estadísticos:

- 1.- Salario mínimo general real promedio en México de 1970-1993.
(Nuevos pesos diarios)
- 2.- Salario mínimo general real para el Distrito Federal de 1970 1993. (Nuevos pesos diarios)
- 3.- Remuneración media anual por puesto de trabajo y por actividad económica en México de 1970 a 1990. (Nuevos pesos por asalariado)
- 4.- Participación de los asalariados en el PIB, en México de 1970 a 1990. (Porcentaje del PIB)
- 5.- Desempleo abierto en las principales zonas urbanas de México de 1973 a 1989. (Porcentaje anual)
- 6.- México: Desocupación urbana y salarios de 1980 a 1991.
(Porcentaje)
- 7.- Tasa de desempleo abierto en México de 1987 a 1992.
(Porcentaje de la PEA)
- 8.- Empleo informal en México con respecto a la PEA de 1950 a 1990. (Porcentaje)
- 9.- Estructura de empleo no agrícola en México de 1980 a 1990.
(Millones de personas)
- 10.- Producto interno bruto por sectores y población en México de 1950 a 1990. (Millones de nuevos pesos, miles de personas y porcentajes)
- 11.- Empleo e indicadores sociales en México de 1950 a 1988.
(Miles de personas y porcentajes)
- 12.- Población ocupada en México de 1950 a 1988.

(Miles de personas y porcentajes)

13.- Población económicamente activa en México de 1950 a 1990.

(Miles de personas)

14.- Inversión fija bruta por tipo de bien y origen nacional e importada en México de 1970 a 1979. (Miles de nuevos pesos a precios de 1960)

15.- Formación bruta de capital fijo en México de 1980 a 1989.

(Millones de nuevos pesos a precios de 1980)

16.- Formación bruta de capital fijo de 1970 a 1989.

(Millones de nuevos pesos constantes de 1970 y 1980)

17.- Producto interno bruto y per-cápita en México de 1970 a 1988. (Millones de nuevos pesos a precios de 1970)

18.- Producto interno bruto y per-cápita en México de 1980 a 1992. (Millones de nuevos pesos a precios de 1980)

19.- Importaciones CIF, Exportaciones FOB, Inversión y consumo totales en México de 1970 a 1985. (Millones de nuevos pesos)

20.- Importaciones CIF, Exportaciones FOB, Inversión y consumo totales en México de 1985 a 1992. (Millones de nuevos pesos)

21.- Balanza comercial en México de 1970 a 1992.

(Millones de dólares)

22.- Balanza comercial del sector agropecuario en México de 1970 a 1992. (Millones de dólares)

23.- Balanza comercial de la industria extractiva en México de 1970 a 1992. (Millones de dólares)

24.- Balanza comercial de la industria manufacturera en México de 1970 a 1992. (Millones de dólares)

- 25.- Deuda externa de México de 1970 a 1982.
(Millones de dólares)
- 25A.- Deuda externa de México de 1970 a 1982.
(Millones de dólares)
- 26.- Deuda externa en México de 1970 a 1982.
(Porcentaje del PIB)
- 27.- Deuda externa de México de 1983 a 1989.
(Millones de dólares)
- 28.- Deuda externa total de México de 1985 a 1993.
(Millones de dólares)
- 29.- Deuda externa del sector pública de México de 1989 a 1993.
(Millones de dólares)
- 30.- Pérdida de salarios y servicio de la deuda externa en México de 1977 a 1984.
(Miles de millones de dólares)
- 31.- Balanza comercial de empresas con inversión extranjera directa en México de 1971 a 1987. (Millones de dólares)
- 32.- Inversión extranjera directa en México de 1980 a 1992 (Millones de dólares).

Cuadro 1

Salario mínimo general real promedio en México *
(Nuevos Pesos) de 1970 a 1993

Año	Nuevo INPC base Pesos	base 1978	SMGPPM	Variación porcentual anual
1970	0.03	33.02	0.085	--
1971	0.03	34.66	0.081	-4.73
1972	0.03	36.59	0.091	12.71
1973	0.03	40.72	0.082	-10.16
1973 (1)	0.04	44.40	0.088	8.18
1974 (2)	0.05	50.70	0.089	0.62
1974 (3)	0.06	53.55	0.103	16.13
1975	0.06	59.61	0.093	-10.16
1976 (4)	0.07	67.00	0.100	8.33
1976 (5)	0.08	75.82	0.109	8.70
1977	0.09	91.49	0.100	-8.65
1978	0.10	106.28	0.097	-2.32
1979	0.12	127.55	0.094	-3.56
1980	0.14	165.63	0.085	-9.54
1981	0.18	213.14	0.086	1.11
1982 (6)	0.24	364.49	0.067	-21.79
1982 (7)	0.32	423.81	0.075	11.80
1983 (8)	0.40	575.91	0.069	-7.96
1983 (9)	0.46	766.15	0.060	-13.33
1984 (10)	0.60	964.13	0.062	3.64
1984 (11)	0.72	1,219.38	0.059	-5.04
1985 (12)	0.94	1,495.32	0.063	6.47
1985 (13)	1.11	1,996.72	0.055	-11.64
1986 (14)	1.47	2,638.28	0.056	0.75

Continúa

Cuadro 1

Salario mínimo general real promedio de México *
(Nuevos Pesos) de 1970 a 1993 (Continuación).

Año	Nuevos Pesos	INPC base 1978	SMGRPM	Variación porcentual anual
1986 (15)	1.84	3,566.31	0.052	
1986 (16)	2.24	4,108.20	0.055	5.60
1987 (17)	2.76	5,076.00	0.054	-0.42
1987 (18)	3.31	6,365.70	0.052	-4.26
1987 (19)	4.08	7,934.10	0.051	-1.24
1987 (20)	5.10	9,277.00	0.055	6.94
1987 (21)	5.87	10,647.20	0.055	0.20
1988 (22)	7.04	13,318.90	0.053	-4.07
1988 (23)	7.25	16,147.30	0.045	-15.03
1989 (24)	7.83	17,650.90	0.044	-1.19
1989 (25)	8.31	18,696.90	0.044	0.10
1989 (26)	9.14	19,327.90	0.047	6.44
1990 (27)	9.14	23,715.70	0.039	-18.50
1990 (28)	10.79	25,112.70	0.043	11.46
1991 (29)	10.79	28,440.30	0.030	-11.70
1991 (30)	12.08	29,832.50	0.041	6.80
1992	12.08	33,393.90	0.036	-10.66
1993	13.06	35,493.20	0.037	1.68
1994	13.97			

* Ponderado con la población asalariada.

(1) 17 sept. al 31 dic. 1973	(16) 22 oct. al 31 dic. 1986
(2) 1 de ene. al 7 oct. 1974	(17) 1 ene. al 31 mar. 1987
(3) 8 oct. al 31 dic. 1974	(18) 1 abr. al 30 jun. 1987
(4) 1 ene. al 30 sept. 1976	(19) 1 jul. al 30 sept. 1987
(5) 1 Oct. al 31 dic. 1976	(20) 1 oct. al 15 dic. 1987
(6) 1 ene. al 31 oct. 1982	(21) 16 al 31 dic. 1987
(7) 1 nov. al 31 dic. 1982	(22) 1 ene. al 21 feb. 1988
(8) 1 ene. al 13 jun. 1983	(23) 1 mar. al 31 dic. 1988
(9) 14 jun. al 31 dic. 1983	(24) 1 ene. al 30 jun. 1989
(10) 1 ene. al 10 jun. 1984	(25) 1 jul. al 3 dic. 1989
(11) 11 jun. al 31 dic. 1984	(26) 4 al 31 dic. 1989
(12) 1 ene. al 3 jun. 1985	(27) 1 ene. al 15 nov. 1990
(13) 4 jun. al 31 dic. 1985	(28) 16 nov. al 31 dic. 1990
(14) 1 ene. al 31 may. 1986	(29) 1 ene. al 10 nov. 1991
(15) 1 jun. al 21 oct. 1986	(30) 11 nov. al 31 dic. 1991

SMGRPM: Salario mínimo general real promedio en México.

INPC: Índice nacional de precios al consumidor.

Fuentes: CONAM. Boletín de Salarios mínimos vigentes a partir del 1 enero de 1994.

Banco de México. Indicadores económicos. octubre. 1993.

Cuadro 2

Salario mínimo general para el Distrito Federal
(Nuevos Pesos) de 1970 a 1993

Año	Nuevos Pesos	INPC base 1978	SMGRDF	Variación porcentual anual
1970	0.032	33.02	0.097	--
1971	0.032	34.66	0.092	-4.73
1972	0.038	36.59	0.104	12.50
1973	0.038	40.72	0.093	-10.16
1973 (1)	0.045	44.40	0.101	8.24
1974 (2)	0.052	50.70	0.103	1.56
1974 (3)	0.063	53.55	0.118	15.42
1975	0.063	59.61	0.106	-10.16
1976 (4)	0.079	67.00	0.117	10.30
1976 (5)	0.097	75.82	0.128	8.71
1977	0.106	91.49	0.116	-8.81
1978	0.120	106.28	0.113	-2.92
1979	0.138	127.55	0.108	-4.18
1980	0.163	165.63	0.098	-9.04
1981	0.210	213.14	0.099	0.12
1982 (6)	0.280	364.49	0.077	-22.03
1982 (7)	0.364	423.81	0.086	11.80
1983 (8)	0.455	575.91	0.079	-8.01
1983 (9)	0.523	766.15	0.068	-13.60
1984 (10)	0.680	964.13	0.071	3.32
1984 (11)	0.816	1,219.38	0.067	-5.12
1985 (12)	1.060	1,495.32	0.071	5.93
1985 (13)	1.250	1,996.72	0.063	-11.69
1986 (14)	1.650	2,638.28	0.063	-0.10

Continúa

Cuadro 2

Salario mínimo general para el Distrito Federal
(Nuevos Pesos) de 1970 a 1993 (Continuación)

Año	Nuevos Pesos	Índice 1978	SMGRDF	Variación porcentual anual
1986 (15)	2.07	3,566.51	0.070	--
1986 (16)	2.48	4,108.20	0.074	6.77
1987 (17)	3.05	5,076.00	0.072	-2.88
1987 (18)	3.66	6,365.70	0.071	-1.96
1987 (19)	4.50	7,934.10	0.071	0.29
1987 (20)	5.63	9,277.00	0.070	-1.63
1987 (21)	6.47	10,647.20	0.073	4.57
1988 (22)	7.77	13,318.90	0.060	-17.64
1988 (23)	8.00	16,147.30	0.054	-10.92
1989 (24)	8.64	17,650.90	0.052	-3.01
1989 (25)	9.16	18,696.90	0.054	3.89
1989 (26)	10.08	19,327.90	0.052	-3.26
1990 (27)	10.08	23,715.70	0.050	-3.75
1990 (28)	11.90	25,112.70	0.047	-5.56
1991 (29)	11.90	28,440.30	0.047	-1.09
1991 (30)	13.33	29,832.50	0.045	-4.67
1992	13.33	33,393.90	0.043	-4.37
1993	14.27	35,493.20	0.043	0.68
1994	15.27			

(1) 17 sept. al 31 dic. 1973 (15) 22 oct. al 31 dic. 1986

(2) 1 de ene. al 7 oct. 1974 (17) 1 ene. al 31 mar. 1987

(3) 8 oct. al 31 dic. 1974 (18) 1 abr. al 30 jun. 1987

(4) 1 ene. al 30 sept. 1976 (19) 1 jul. al 30 sept. 1987

(5) 1 oct. al 31 dic. 1976 (20) 1 oct. al 15 dic. 1987

(6) 1 ene. al 31 oct. 1982 (21) 16 al 31 dic. 1987

(7) 1 nov. al 31 dic. 1982 (22) 1 ene. al 21 feb. 1988

(8) 1 ene. al 13 jun. 1983 (23) 1 mar. al 31 dic. 1988

(9) 14 jun. al 31 dic. 1983 (24) 1 ene. al 30 jun. 1989

(10) 1 ene. al 10 jun. 1984 (25) 1 jul. al 3 dic. 1989

(11) 11 jun. al 31 dic. 1984 (26) 4 al 31 dic. 1989

(12) 1 ene. al 3 jun. 1985 (27) 1 ene. al 15 nov. 1990

(13) 4 jun. al 31 dic. 1985 (28) 16 nov. al 31 dic. 1990

(14) 1 ene. al 31 may. 1986 (29) 1 ene. al 10 nov. 1991

(15) 1 jun. al 21 oct. 1986 (30) 11 nov. al 31 dic. 1991

SMGRDF: Salario mínimo general real para el Distrito Federal.

INPC: Índice nacional de precios al consumidor.

Fuentes: CNSM. Boletín Compendio de indicadores de empleo y salario
Enero de 1994.

Banco de México. Indicadores económicos, octubre, 1993

CUADRO 3

Remuneración media anual por puesto de trabajo y por actividad económica, en México, de 1970 a 1990. Nuevos pesos por asalariado.

Año	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1970	3	30	23	18	56
1971	4	30	25	18	57
1972	4	33	27	21	63
1973	5	35	31	22	70
1974	6	44	39	28	103
1975	7	53	49	37	125
1976	8	67	61	47	192
1977	10	65	78	63	234
1978	12	102	81	73	273
1979	15	131	109	87	312
1980	17	145	133	95	296
1981	23	189	175	124	388
1982	33	269	269	174	631
1983	55	418	422	285	957
1984	86	646	655	442	1352
1985	137	1125	1037	695	2033
1986	256	1803	1779	1256	3306
1987	553	4094	4086	2591	8418
1988	1036	8303	8711	4872	15036
1989	1150	9816	11146	5556	18513
1990	1396	12051	14614	7010	22864

(1) Agropecuario, silvicultura y pesca.

(2) Minería.

(3) Industria manufacturera.

(4) Construcción.

(5) Electricidad, gas y agua.

Continúa

C-ADRO 3

Remuneración media anual por puesto de trabajo y por actividad económica, en México, de 1970 a 1990. Nuevos pesos por asalariado.

Año	(6)	(7)	(8)	(9)
1970	12	22	28	14
1971	12	23	30	16
1972	15	25	34	18
1973	16	28	38	21
1974	22	36	50	26
1975	26	45	59	32
1976	33	45	76	40
1977	42	70	89	51
1978	48	82	108	60
1979	60	96	137	74
1980	82	110	184	95
1981	106	149	245	129
1982	151	216	368	199
1983	250	366	567	302
1984	387	573	897	482
1985	602	909	1435	754
1986	1013	1557	2505	1227
1987	2215	3527	6013	2739
1988	4198	7473	11721	5266
1989	5192	8817	14903	6733
1990	6546	10698	20279	8581

(6) Comercio, restaurantes y hoteles.
 (7) Transporte, almacenamiento y comunicaciones.
 (8) Financieros, seguros e inmuebles.
 (9) Servicios comunales, sociales y personales.
 Fuente: CNSM, Compendio de indicadores de empleo y salario, Diciembre de 1989, o. 13a.
 Nafinsa, la economía mexicana en cifras, Edición 1992, o. 21.

Cuadro 4

Participación de los asalariados en el PIB, 1970-1990
(Millones de nuevos pesos corrientes)

Año	PIB	Remuneración a asalariados	Participación porcentual. RA/PIB*100
1970	444.27	158.00	35.56
1971	490.01	174.00	35.51
1972	564.73	208.00	36.83
1973	690.89	248.00	35.90
1974	899.71	330.00	36.68
1975	1,100.05	419.00	38.09
1976	1,370.97	552.00	40.26
1977	1,849.26	719.00	38.88
1978	2,337.40	885.00	37.86
1979	3,067.53	1,157.00	37.72
1980	4,470.00	1,611.00	36.04
1981	6,128.00	2,295.00	37.45
1982	9,798.00	3,451.00	35.22
1983	17,879.00	5,251.00	29.37
1984	29,472.00	8,450.00	28.67
1985	47,392.00	13,590.00	28.68
1986	79,191.00	22,605.00	28.54
1987	193,312.00	51,362.00	26.57
1988	390,751.00	100,896.00	25.82
1989	507,618.00	128,253.00	25.27
1990	686,406.00	167,424.00	24.39

Fuente: Nafinsa. La economía mexicana en cifras.

Edición 1988 p. 53.

Edición 1986. p. 91-92.

Banco de México. Informe anual 1992. p. 303.

CUADRO 5

Desempleo abierto en las principales zonas urbanas de México de 1973 a 1989.
(Porcentaje anual)

Año	Ciudad de México	Monterrey	Guadalajara
1973	7.6	7.5	6.6
1974	7.4	7.1	5.8
1975	7.3	7.9	6.2
1976	6.7	7.6	6.2
1977	7.9	9.0	7.4
1978	6.9	7.6	6.0
1979	5.7	5.9	5.7
1980	4.3	5.4	4.8
1981	3.9	4.2	5.8
1982	4.0	4.9	5.0
1983	6.0	10.7	8.0
1984	5.8	7.5	6.1
1985	4.9	5.4	3.4
1986	5.1	5.4	3.2
1987	4.4	5.5	3.1
1988	4.3	4.1	2.6
1989	4.3	3.0	1.7

Fuente: Nafinsa. La economía mexicana en cifras.
Edición 1990. p. 77.

CUADRO 6

México: desocupación urbana y salarios
del 1980 a 1991.
(Porcentaje)

Año	Desocupación urbana	Salarios mínimos	Salarios industrial
1980	4.5	100.0	100.0
1981	4.2	100.7	103.0
1982	4.2	88.7	101.5
1983	6.6	73.5	74.5
1984	5.7	68.2	71.6
1985	4.4	67.0	72.0
1986	4.3	60.6	63.9
1987	3.9	56.3	60.3
1988	3.5	49.3	57.1
1989	2.9	47.3	58.1
1990	2.9	42.0	60.8
1991	2.7	39.5	63.2

Fuente: STPS. Revista mexicana del trabajo
Nueva época. Primer cuatrimestre
1993. p. 54.

CUADRO 7

Tasa de desempleo abierto en México
de 1987 a 1992.
(porcentaje de la PEA)

Año	General	Hombres	Mujeres
1987	3.9	3.4	4.9
1988	3.6	3.0	4.7
1989	3.0	2.6	3.8
1990	2.8	2.6	3.1
1991	2.6	2.5	3.0
1992	2.9	2.7	3.3

Fuente: STPS. Revista mexicana del trabajo
Nueva época. Primer cuatrimestre
1993. p. 17.

CUADRO 8

Empleo informal en México con respecto
a la PEA de 1950 a 1990
(Porcentaje)

		Año	Porcentaje
Nacional	Urbana	1950	56.9
	y	1970	43.1
	Rural	1980	40.4
	Urbana	1950	12.9
		1970	18.2
		1980	22.0
	Rural	1950	44.0
		1970	24.9
		1980	18.4
	IPEA	1979	1.7
	Total	1980	1.3
		1981	1.7
		1982	1.1
		1983	5.1
		1984	6.5
		1985	7.7
		1986	9.0
		1987	11.8
		1988	13.2
		1989	16.6
		1990	19.4

Fuente: STPS. El sector informal en México
Cuaderno del trabajo. Núm. 2.
1993. pp. 18 y 22.

CUADRO 9

Estructura de empleo no agrícola en México
de 1980 a 1990.
(Millones de personas)

	1980	1985	1990
Sector			
Informal:			
Total	24.2	29.9	36.0
Trabajador			
Independient	18.0	23.5	30.4
Servicio			
doméstico	6.2	6.4	5.6
Sector			
formal:			
Total	75.8	70.1	64.0
Sector			
público	21.8	25.5	25.0
Sector			
provado:			
Empresas			
grandes	29.1	23.2	19.6
Empresas			
pequeñas	24.9	21.4	19.5

Fuente: STPS. Revista mexicana del trabajo
Nueva época. Primer cuatrimestre
1993. p. 55.

CUADRO 10

Producto interno bruto y población
de 1950 a 1990.
(Millones de nuevos pesos de 1980,
Porcentajes y miles de personas)

	1950	1960	1970	1980	1990
PIB	697.1	1,252.3	2,340.0	4,470.1	5,236.3
Sector primario	22.5	15.6	11.2	8.2	7.5
Sector secundario	30.2	29.4	32.7	32.8	33.1
Sector terciario	47.3	55.0	56.1	59.0	59.4
Producto per-cápita	27.0	35.9	48.5	66.9	64.5
Tasa de inflación	9.4	5.0	5.2	26.3	26.7
Población total	*****34,923.1	48,225.2	66,846.8	81,249.6	
Urbana	42.6	50.7	58.7	66.3	n.d.
Rural	57.4	49.3	41.3	33.7	n.d.

Fuente: STPS. El sector informal en México
Cuaderno del trabajo. Núm. 2.
1993. pp. 4-5.

CUADRO 11

Empleo e indicadores sociales en México
de 1950 a 1988
(Miles de personas y porcentajes)

	1950	1960	1970	1979	1988
Población					
económicamente activa	8,345.0	11,253.0	13,872.9	19,839.2	28,851.8
IPEA/PT	32.4	32.2	28.8	29.0	36.8
IPEA por sector:					
Primario	58.3	49.4	41.4	29.0	23.6
secundario	17.9	21.2	26.0	27.7	26.6
terciario	23.8	29.4	32.6	43.3	49.8
Asalariados	46.8	60.4	62.2	62.9	56.7
No asalariados	53.2	39.6	37.8	37.1	43.3
Tasa de desempleo	1.3	3.8	3.8	3.3	2.5

Fuente: STPS. El sector informal en México
Cuaderno del trabajo. Núm. 2.
1993. p. 6.

CUADRO 12

Población ocupada en México de 1950 a 1988.
(Miles de personas y porcentaje)

Año	Total	Trabajadores				
		Asala- riados	Por cuenta propia	Ayudant. familiar	Patrones no espe- cificados.	Patrones espe- cificados.
1950	8,345.5	3,905.7	3,405.0	968.1	62.8	0.0
%	100.0	46.8	40.8	11.6	0.8	0.0
1960	10,219.9	6,172.8	3,454.3	511.0	81.8	0.0
%	100.0	60.4	33.8	5.0	0.8	0.0
1970	13,872.9	8,628.9	3,482.1	901.7	860.1	0.0
%	100.0	62.2	25.1	6.5	6.2	0.0
1979	19,177.3	12,066.5	4,874.1	1,580.1	656.3	0.0
%	100.0	62.9	25.4	8.2	3.4	0.0
1988	27,654.4	15,860.9	6,371.3	3,583.8	1,690.1	148.3
%	100.0	57.4	23.0	13.0	6.1	0.5

Fuente: STPS. El sector informal en México.
Cuaderno del trabajo. Núm. 2.
1993. p. 8.

Cuadro 13

Población económicamente activa en México, de 1950 a 1990.
(Miles de personas)

S e c t o r e s .				
Año	Total.	Primario	Secundario	Terciario
1950	8,272.0	4,824.0	1,319.0	2,129.0
1960	11,332.0	6,145.0	2,147.0	3,040.0
1970	12,955.0	5,104.0	2,973.0	4,878.0
1980	22,066.0	5,700.0	4,464.0	11,902.0
1990	24,051.5			
(Porcentajes)				
1950	100.0	58.3	15.9	25.7
1960	100.0	54.2	18.9	26.8
1970	100.0	39.4	22.9	37.7
1980	100.0	25.8	20.2	53.9
1990	0.0			

El sector primario comprende: Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.

El sector secundario comprende: minería y petróleo, industria de transformación, construcción y electricidad.

El sector terciario comprende: Comercio, transportes, comunicaciones y otros.

Fuente: Nafinsa. La economía mexicana en cifras.
Ediciones 1986 y 1992.

CUADRO 14

Inversión fija bruta por tipo de bien y origen nacional e importado, 1970-1979.

(Miles de nuevos pesos a precios de 1960)

Año	Producto interno bruto	IFB/PIF (%)	Inversión fija bruta				
			Total	Construcción	(1)	(2)	Otros
1970	296.600	20.77	61.605	31.240	15.689	13.376	1300
1971	306.800	19.33	59.311	30.433	15.893	11.603	1382
1972	329.100	20.43	67.245	35.783	17.617	12.451	1394
1973	354.100	22.03	78.001	41.440	20.455	14.777	1329
1974	375.000	22.61	84.794	43.886	22.863	16.819	1226
1975	390.300	23.23	90.682	46.465	25.254	17.571	1392
1976	398.600	22.10	88.091	45.482	24.875	16.605	1129
1977	411.600	19.61	80.722	44.572	23.656	11.408	1036
1978	441.600	21.16	93.451	50.500	28.553	13.233	1165
1979	476.900	23.18	110.542	57.620	33.550	18.526	846

(1) Producción interna de maquinaria y equipo.

(2) Importación de maquinaria y equipo.

Fuente: Nacional financiera. La economía mexicana en cifras. Edición 1986. p.109.

CUADRO 15

Formación bruta de capital fijo v exportaciones e importaciones y consumo privado v Gasto de consumo Final en México de 1980 a 1989.
(Millones de nuevos pesos a precios de 1980)

Año	FBC	Export.	Import.	Consumo total.	Gasto de consumo total.
1980	1,106.8	478.5	580.0	2,917.5	2,908.8
1981	1,286.4	533.9	682.7	3,109.9	3,123.2
1982	1,070.4	650.3	424.3	3,081.7	3,046.0
1983	767.7	738.5	280.9	2,950.6	2,882.8
1984	817.0	780.6	330.9	3,030.3	2,976.6
1985	981.2	745.9	367.3	3,130.7	3,082.7
1986	777.2	769.7	321.7	3,069.8	3,010.9
1987	775.2	847.8	337.9	3,076.6	3,005.7
1988	821.6	870.6	466.4	3,135.2	3,079.4
1989	870.4	897.4	562.8	3,320.6	3,264.4

Fuente: Nafinsa. La economía mexicana en cifras. Edición 1990. Páginas 161, 162, 163 y 167.

CUADRO 16

Formación bruta de capital fijo por origen nacional
 e importado y tipo de bien de 1970 a 1989.
 (Millones de nuevos pesos constantes)

AÑO	PIB	FBC	(1)	(2)	(3)
1970	487	89	18.3	18.0	16
1971	504	87	17.3	16.1	14
1972	537	98	18.2	16.3	16
1973	597	112	18.8	16.1	18
1974	641	121	18.9	16.5	20
1975	673	132	19.6	18.2	24
1976	700	133	19.0	15.8	21
1977	715	124	17.3	12.1	15
1978	782	143	18.3	12.6	18
1979	868	172	19.8	16.9	29
1980	962	197	20.5	19.3	38
1981	1053	226	21.5	21.2	48
1982	995	190	19.1	14.7	28
1983	909	137	15.1	7.3	10
1984	951	145	15.2	8.3	12
1985	983	154	15.7	9.1	14
1986	4736	777	16.4	0.0	
1987	4824	775	16.1	0.0	
1988	4884	821	16.8	0.0	
1989	5047	870	17.2	0.0	

PIB y FBC de 1970 a 1985 a precios de 1970
 PIB y FBC de 1986 a 1992 a precios de 1980.
 (1) FBC/PIB por 100
 (2) FBC importado/FBC por 100
 (3) FBC importado

Fuentes: Nacional financiera. La economía mexicana en cifras.
 Edición 1988. pp. 96-97
 Banco de México. Informe anual 1992. p. 303.

CUADRO 17

Producto interno bruto en México de 1970 a 1988.
(Millones de nuevos pesos a precios de 1970)

Año	PIB (1)	Población nacional (2)	PIB per-cápita (3)	Evolución % anual (4)
1970	487	48,225	0.0101	--
1971	504	50,087	0.0101	3.49
1972	547	51,949	0.0105	8.53
1973	597	53,812	0.0111	9.14
1974	641	55,674	0.0115	7.37
1975	673	57,536	0.0117	4.99
1976	700	59,398	0.0118	4.01
1977	715	61,260	0.0117	2.14
1978	782	63,122	0.0124	9.37
1979	868	64,985	0.0134	11.00
1980	962	66,847	0.0144	10.83
1981	1,053	68,276	0.0154	9.46
1982	995	69,706	0.0143	-5.51
1983	909	71,135	0.0128	-8.64
1984	951	72,564	0.0131	4.62
1985	983	73,994	0.0133	3.36
1986	983	75,423	0.0130	0.00
1987	963	76,853	0.0125	-2.03
1988	975	78,282	0.0125	1.25

(1) Millones de nuevos pesos constantes.

(2) Miles de habitantes.

(3) Resulta de dividir (1) entre (2).

(4) Evolución porcentual anual del PIB.

Los datos de Población total de 1970, 1980 y 1990 se tomaron de La economía mexicana en cifras. Y los datos intermedios se calcularon a partir del crecimiento anual promedio: 3.8% de 1970 a 1980 y de 2.1% de 1980 a 1990.

Fuente: NAFINSA. La economía mexicana en cifras. Ediciones 1986, y 1992.

Banco de México. Informe anual 1992, p. 303.

CUADRO 18

Producto interno bruto en México de 1980 a 1992.
(Millones de nuevos pesos a precios de 1980)

Año	PIB (1)	Población nacional (2)	PIB per-cápita (3)	Evolución % anual (4)
1980	4,470	66,847	0.0669	
1981	4,862	68,276	0.0712	8.77
1982	4,832	69,706	0.0693	-0.62
1983	4,629	71,135	0.0651	-4.20
1984	4,796	72,564	0.0661	3.61
1985	4,920	73,994	0.0665	2.59
1986	4,736	75,423	0.0628	-3.74
1987	4,824	76,853	0.0628	1.86
1988	4,884	78,282	0.0624	1.24
1989	5,047	79,712	0.0633	3.34
1990	5,272	81,141	0.0650	4.46
1991	5,463	82,570	0.0662	3.62
1992	5,607			

- (1) Millones de nuevos pesos constantes.
- (2) Miles de habitantes.
- (3) Resulta de dividir (1) entre (2).
- (4) Evolución porcentual anual del PIB.

Fuente: Nafinsa. La economía mexicana en cifras. Ediciones 1986 y 1992

Banco de México. Informe anual 1992. p.303.

Cuadro 19

Importaciones CIF.. exportaciones FOB.. inversión y consumo
totales de 1970 a 1985.

(millones de nuevos pesos a precios de 1970)

Año	(1)	(2)	(3)	(4)	Consumo Total Anual	Inversión total Anual
1970	43	34	352	101		
1971	41	36	372	96	5.68	-4.95
1972	45	42	399	106	7.26	10.42
1973	52	47	427	122	7.07	15.09
1974	63	47	450	144	5.39	18.03
1975	64	43	479	151	6.44	4.86
1976	64	50	502	147	4.80	-2.65
1977	58	58	511	147	1.75	0.00
1978	70	64	553	164	8.12	11.56
1979	91	72	603	193	9.04	17.68
1980	120	77	650	236	7.79	22.28
1981	145	82	699	273	7.54	15.68
1982	91	93	708	194	1.29	-28.94
1983	53	105	660	146	-6.78	-24.74
1984	64	114	680	157	3.03	7.53
1985	71	111	694	178	2.06	13.38

(1) Importaciones CIF.

(2) Exportaciones FOB.

(3) Consumo total.

(4) Inversión total.

Fuente: Nafinsa. La economía mexicana en cifras.
Edición 1986. p. 71-72.

CUADRO 20

Importaciones CIF, exportaciones FOB, inversión
y consumo totales de 1985 a 1992.
(Millones de nuevos pesos a precios de 1980)

Año	(1)	(2)	(3)	(4)
1985	397.3	753.8	3,632.5	901.4
1986	321.7	785.4	3,561.3	710.7
1987	337.9	869.3	3,543.5	742.9
1988	487.9	912.1	3,601.9	857.4
1989	591.7	932.8	3,807.7	898.4
1990	708.5	966.8	4,018.4	994.7
1991	824.9	1,019.1	4,200.8	1,067.6
1992	999.8	1,022.0	4,425.6	1,159.7

- (1) Importaciones CIF.
(2) Exportaciones FOB.
(3) consumo total.
(4) inversión total.

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos,
Octubre de 1993, Cuadro II, 20

CUADRO 21

Balanza comercial en México 1970-1992
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones de mercancías FOB	Importaciones de mercancías CIF	Saldo
1970	1,290	2,328	-1,038
1971	1,366	2,256	-890
1972	1,664	2,762	-1,096
1973	1,072	3,892	-2,820
1974	2,853	6,149	-3,296
1975	3,062	6,699	-3,637
1976	3,656	6,300	-2,644
1977	4,650	5,704	-1,054
1978	6,063	7,918	-1,855
1979	8,818	11,980	-3,162
1980	15,512	18,897	-3,385
1981	20,102	23,948	-3,846
1982	21,230	14,437	6,793
1983	22,312	8,551	13,761
1984	24,196	11,254	12,942
1985	21,664	13,212	8,452
1986	16,031	11,432	4,599
1987	20,656	12,223	8,433
1988	20,565	20,274	291
1989	22,842	25,438	-2,596
1990	26838.4	31271.9	-4,434
1991	27120.2	38184	-11,064
1992 (p)	18539.5	35147	-16,608

(p) Preliminar.

CNSM. Informe de la dirección técnica, noviembre de 1992.
Cuadro 1.4.

Cuadro 22

Balanza comercial del sector agropecuario, 1970-1992.
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones de mercancías FOB	Importaciones de mercancías CIF	Saldo	Exportaciones/ Importaciones Porcentaje
1970				
1971	736	95	641	7.75
1972	905	164	741	5.52
1973	1,050	384	666	2.73
1974	1,102	886	216	1.24
1975	1,036	710	326	1.46
1976	1,302	377	925	3.45
1977	1,450	647	803	2.34
1978	2,033	810	1,223	2.51
1979	2,304	898	1,406	2.57
1980	1,528	2,012	-484	0.76
1981	1,481	2,421	-940	0.61
1982	1,233	1,099	134	1.12
1983	1,189	1,701	-512	0.70
1984	1,460	1,880	-420	0.78
1985	1,409	1,607	-198	0.88
1986	2,098	938	1,160	2.24
1987	1,543	1,106	435	1.39
1988				
1989	1,754	2,003	-249	0.88
1990	6,163	2071	4,092	2.98
1991	2,373	2093	280	1.13
1992	2,158	1911	247	1.13

(a) Preliminar.

Fuente: NAFIN. La economía mexicana en cifras.

Edición 1988 p. 383.

Edición 1992. pp. 226-227

CUADRO 23

Balanza comercial de la industria extractiva 1970-1992
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones de mercancías FOB	Importaciones de mercancías CIF	Saldo	Exportaciones/ Importaciones Porcentaje
1970				
1971	105	164	-59	0.64
1972	113	205	-92	0.55
1973	116	385	-269	0.30
1974	235	624	-389	0.36
1975	615	536	79	1.15
1976	737	478	259	1.54
1977	1,172	310	862	3.78
1978	2,011	447	1,564	4.50
1979	4,129	564	3,565	7.32
1980	10,410	256	10,154	40.66
1981	10,516	279	10,237	37.69
1982	16,602	221	16,381	75.12
1983	15,667	144	15,523	108.80
1984	15,736	194	15,542	81.11
1985	13,819	213	13,606	64.88
1986	6,090	188	5,902	32.39
1987 (p)	8,453	256	8,197	33.02
1988				
1989	7,897	388	7,509	20.35
1990	9,538	389	9,149	24.52
1991 (p)	7,812	398	7,414	19.63
1992 (p)	7,271	367	6,904	19.81

(p) Preliminar.

Fuente: NAFIN. La economía mexicana en cifras.

Edición 1988. p. 383.

Edición 1992. pp.226-227.

CUADRO 24

Balanza comercial de la industria manufacturera 1970-1992
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones de mercancías FOB	Importaciones de mercancías CIF	Saldo	Exportaciones/ Importaciones Porcentaje
1970				
1971	622	1,822	-1,200	0.34
1972	793	2,180	-1,387	0.36
1973	894	2,680	-1,786	0.33
1974	1,499	3,882	-2,383	0.39
1975	1,194	4,773	-3,579	0.25
1976	1,326	4,570	-3,244	0.29
1977	1,555	4,117	-2,562	0.38
1978	2,119	5,985	-3,866	0.35
1979	2,372	8,782	-6,410	0.27
1980	3,571	16,003	-12,432	0.22
1981	4,098	21,018	-16,920	0.19
1982	3,386	12,971	-9,585	0.26
1983	5,448	6,644	-1,196	0.82
1984	6,986	9,122	-2,136	0.77
1985	6,428	11,261	-4,833	0.57
1986	7,782	10,202	-2,420	0.76
1987 (p)	10,588	10,771	-183	0.98
1988				
1989	13,091	22,831	-9,740	0.57
1990	14,861	28,523	-13,662	0.52
1991 (p)	16,751	35,473	-18,722	0.47
1992 (p)	15,324	32,096	-16,772	0.48

(p) Preliminar

Fuente: NAFIN. La economía mexicana en cifras.

Edición 1988. p. 383.

Edición 1992. pp.226-227.

CUADRO 25

Deuda externa de México de 1970 al 1982.
(Millones de dólares)

Año	Deuda total	Deuda Pública	Porcentaje del total	Deuda Privada	Porcentaje del total
1970	6,091	4,262	69.97	1,829	30.03
1971	6,641	4,546	68.45	2,095	31.55
1972	7,697	5,065	65.80	2,632	34.20
1973	10,252	7,070	68.96	3,182	31.04
1974	14,524	9,975	68.68	4,549	31.32
1975	20,093	14,449	71.91	5,644	28.09
1976	25,893	19,600	75.70	6,293	24.30
1977	29,894	22,912	76.64	6,982	23.36
1978	33,946	26,264	77.37	7,682	22.63
1979	39,685	29,757	74.98	9,928	25.02
1980	49,349	33,813	68.52	15,536	31.48
1981	72,007	53,007	73.61	19,000	26.39
1982	81,350	67,500	82.97	13,850	17.03

Fuente: Arturo Huerta G. Economía mexicana más allá del milagro. p. 223.

CUADRO 25-A

Deuda externa *de* México de 1970 a 1982.
(Millones de dólares)

Año	Deuda total	PIB	Deuda total/PIB
1970	6,091	35,829	17.00
1971	6,641	39,065	17.00
1972	7,697	45,276	17.00
1973	10,252	56,956	18.00
1974	14,524	72,620	20.00
1975	20,093	87,361	23.00
1976	25,893	68,139	38.00
1977	29,894	80,795	37.00
1978	33,946	102,867	33.00
1979	39,685	136,845	29.00
1980	49,349	182,774	27.00
1981	72,007	225,022	32.00
1982	81,350	95,706	85.00

Fuente: Arturo Huerta G. Economía mexicana más allá del milagro. p. 223.

CUADRO 26

Deuda externa en México de 1970 al 1982.
(Millones de dolares)

Año	Deuda total	PIB	Deuda total/PIB
1970	6,091	35,829	17.00
1971	6,641	39,065	17.00
1972	7,697	45,276	17.00
1973	10,252	56,956	18.00
1974	14,524	72,620	20.00
1975	20,093	87,361	23.00
1976	25,893	68,139	38.00
1977	29,894	80,795	37.00
1978	33,946	102,867	33.00
1979	39,685	136,845	29.00
1980	49,349	182,774	27.00
1981	72,007	225,022	32.00
1982	81,350	95,706	85.00

Fuente: Arturo Huerta G. Economía mexicana más allá del milagro. p. 223.

CUADRO 27

Deuda externa pública de México de 1983 a 1989
(Millones de dólares)

Año	Saldo al 31 de diciembre	Pago de intereses	Flujo neto de recursos
1983	66,559	6,468	4,352
1984	69,377	7,611	6,612
1985	72,080	7,601	762
1986	75,350	6,130	1,386
1987	81,406	5,700	2,961
1988	81,003	6,353	-746
1989	76,059	6,929	-2,883

Fuente: Miguel Angel Rivera Rios
El nuevo capitalismo mexicano
ed. ERA, p. 115

CUADRO 28

Deuda externa total de México de 1985 a 1993.
(Millones de dólares)

Año	Total.	Privada.
1985	96,566.1	16,719.0
1986	100,990.9	16,061.0
1987	107,469.0	15,107.0
1988	100,914.3	7,028.0
1989	96,448.2	4,969.0
1990	101,859.3	7,697.0
1991	104,827.8	8,692.0
1992	98,915.2	11,159.0
1993	105,745.4	13,969.0

Fuente: Periódico El Financiero,
Martes 5 de abril de 1994. p. 3A.

CUADRO 29

Deuda externa del sector público en México de 1989 a 1993.
(Millones de dólares)

Año	Saldo inicial	Disposición	Amortización	Deuda neta	Ajuste	Saldo final
1989	81,003.2	4,724.2	7,607.6	-2,883.4	-2,060.8	76,059.0
1990	76,059.0	7,666.6	5,518.2	2,168.4	-457.1	77,770.3
1991	77,770.3	12,854.1	10,323.8	2,530.3	-312.8	79,987.8
1992	79,987.8	16,899.5	20,383.2	3,483.5	-748.9	75,755.2
1993	75,755.2	22,621.8	19,958.3	2,663.5	328.7	78,747.4

Fuente: El Financiero, 18 de febrero de 1994. p. 5

CUADRO 30

Pérdida de salarios y servicio de la deuda
en México de 1977 a 1984
(miles de millones de dólares)

Año	Totales acumulados				
	pérdidas del salario real.	pagos de intereses de la deuda	Amortizaciones	Servicio de la deuda	(1)
1977	0.94	1.54	2.30	3.84	24.48
1978	3.11	3.56	6.57	10.13	30.70
1979	6.17	6.45	13.85	20.30	30.39
1980	13.51	10.41	17.57	27.98	48.28
1981	19.86	15.89	22.37	38.26	51.91
1982	26.80	24.30	27.63	51.93	51.61
1983	42.57	31.65	32.22	63.87	66.65
1984	62.78	41.13	34.46	75.59	83.05

Fuente: CDESTAC. México: los salarios de la crisis, p. 51

(1) Pérdidas/servicio de la deuda por 100. Porcentaje que de la deuda externa han pagado los trabajadores con la pérdida de su salario real.

CUADRO 31

Balanza comercial de empresas con inversión extranjera directa, 1971-1987.
(Millones de dólares).

Año	Importaciones	Exportaciones	Saldo
1971	598.1	262.6	-335.5
1972	719.1	366.7	-352.4
1973	872.3	410.3	-462.0
1974	1,089.6	616.2	-473.4
1975	1,208.0	600.2	-607.8
1976	1,175.5	630.5	-545.0
1977	1,560.6	938.6	-622.0
1978	1,997.8	1,215.6	-782.2
1979	2,876.5	730.3	-2,146.2
1980	5,040.5	1,674.7	-3,365.8
1981	5,979.9	1,641.3	-4,338.6
1982	3,808.0	1,190.9	-2,617.1
1983	1,448.5	1,673.3	224.8
1984	2,543.9	2,779.9	236.0
1985	4,345.2	3,430.1	-915.1
1986	4,624.3	5,520.8	896.5
1987	4,943.0	6,829.0	1,886.0

Fuente: Nafinsa. La economía mexicana en cifras.
Edición 1988. p. 409.

CUADRO 32

Inversión extranjera directa de 1980 a 1992.
(Millones de dólares)

Año	Total	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1980	8,458.8	6,559.8	716.5	754.5	415.6	8.4
1981	10,159.9	7,963.6	1,034.3	923.5	233.8	4.7
1982	10,786.4	8,346.7	1,271.8	925.8	237.3	4.8
1983	11,470.1	8,943.7	1,284.7	984.4	252.3	5.0
1984	12,899.9	10,213.3	1,406.9	1,015.9	258.0	5.8
1985	14,628.9	11,379.1	1,842.2	1,125.4	276.0	6.2
1986	17,049.8	13,294.7	2,165.3	1,276.6	306.8	6.4
1987	20,861.0	15,629.2	3,599.7	1,255.4	355.6	21.6
1988	24,017.9	16,649.0	5,476.6	1,502.2	380.5	9.6
1989	26,517.3	17,631.0	6,578.9	1,888.5	390.0	28.9
1990	30,239.7	18,824.0	8,781.9	2,059.8	484.0	90.0
1991	37,254.9	20,150.3	13,958.5	2,496.1	515.0	135.0
1992p	41,422.2	20,892.2	16,843.8	3,026.6	521.4	138.2

(p) Preliminar a junio de 1992.

(1) Industrial. (2) Otros servicios.

(3) Comercio. (4) Extractiva.

(5) Agropecuaria y pesquera.

Fuente: Nafinsa. La economía mexicana en cifras. Edición 1980.
p. 408. Edición 1992. p.232.

ANEXO DE GRAFICAS

Estas Gráficas tienen como finalidad dar una visión panorámica de los cambios en algunos indicadores económicos. Estos son los que me fueron de mayor utilidad para el análisis de las transformaciones salariales y el ciclo económico en México.

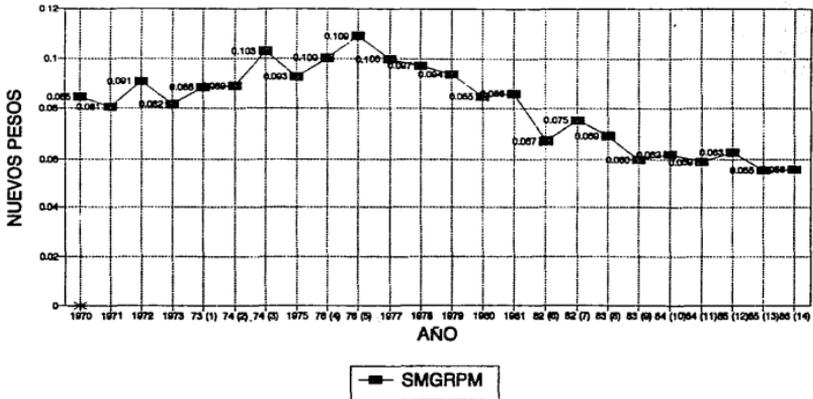
Lista de gráficas

- 1.- Salario mínimo general real promedio en México, 1970-1986.
- 2.- Salario mínimo general real promedio en México, 1986-1994.
- 3.- Evolución porcentual anual del salario mínimo general real promedio en México de 1970 a 1986.
- 4.- Evolución porcentual anual del salario mínimo general real promedio en México de 1986 a 1993.
- 5.- Salario mínimo general real en el Distrito Federal de 1970 a 1986.
- 6.- Salario mínimo general real en el Distrito Federal de 1986 a 1994.
- 7.- Evolución porcentual anual del salario mínimo general real en el Distrito Federal de 1970 a 1986.
- 8.- Evolución porcentual anual del salario mínimo general real en el Distrito Federal de 1986 a 1993.
- 9.- Participación porcentual de los trabajadores en el Producto Interno Bruto de 1970 a 1990.
- 10.- Evolución porcentual anual del Producto Interno Bruto en México de 1970 a 1988.
- 11.- Evolución porcentual anual del Producto Interno Bruto en México de 1980 a 1992.
- 12.- Variación del Producto Interno Bruto en México de 1970 a 1988.
- 13.- Variación del Producto Interno Bruto en México de 1980 a 1992.

- 14.- Evolución porcentual anual de la inversión en México de 1970 a 1985.
- 15.- Evolución porcentual anual del consumo en México de 1970 a 1985.
- 16.- Evolución porcentual anual del consumo en México de 1970 a 1985.
- 17.- Evolución porcentual anual de la inversión en México de 1970 a 1985.
- 18.- Evolución porcentual anual de las exportaciones en México de 1970 a 1992.
- 19.- Balanza comercial en México de 1970 a 1992.

Gráfica 1

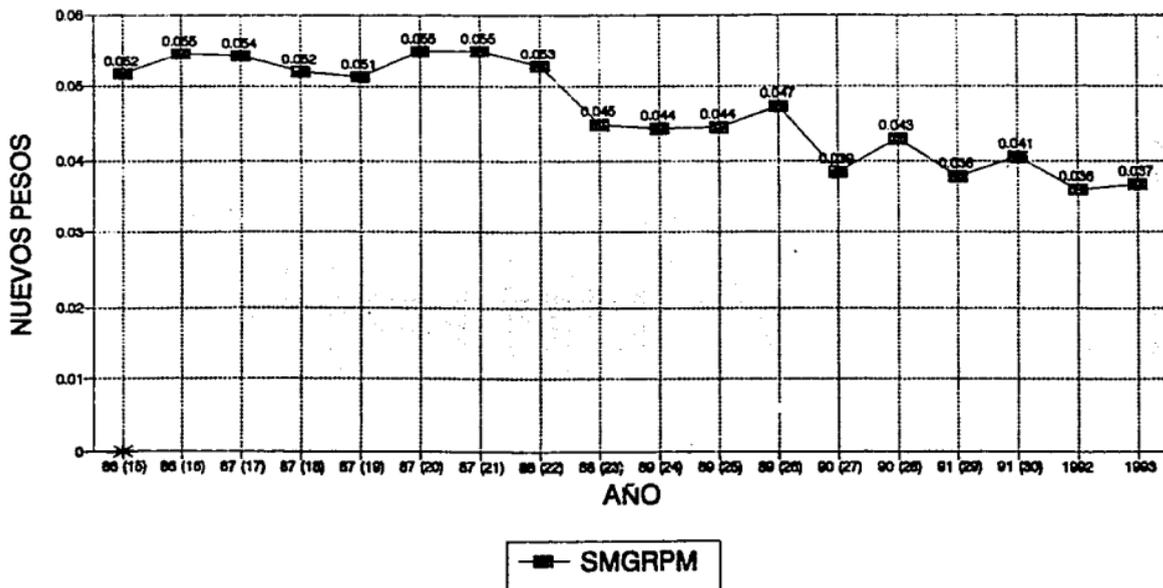
SALARIO MINIMO GENERAL REAL PROMEDIO EN MEXICO, 1970-1986.



Fuente: Cuadro 1

Gráfica 2

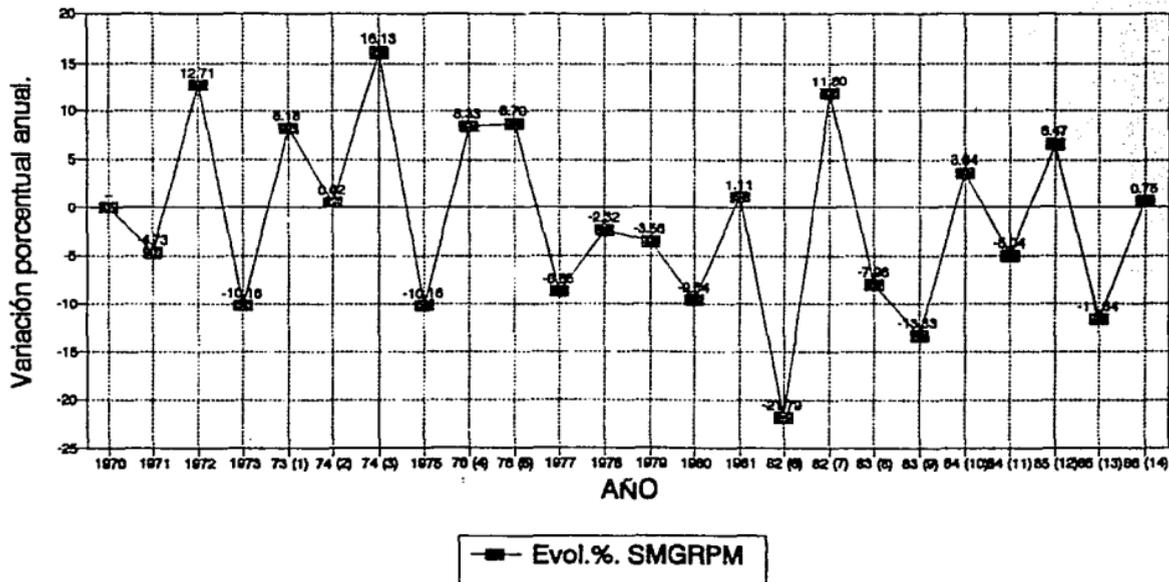
SALARIO MINIMO GENERAL REAL PROMEDIO EN MEXICO, 1986-1994.



Fuente: Cuadro 1

Gráfica 3

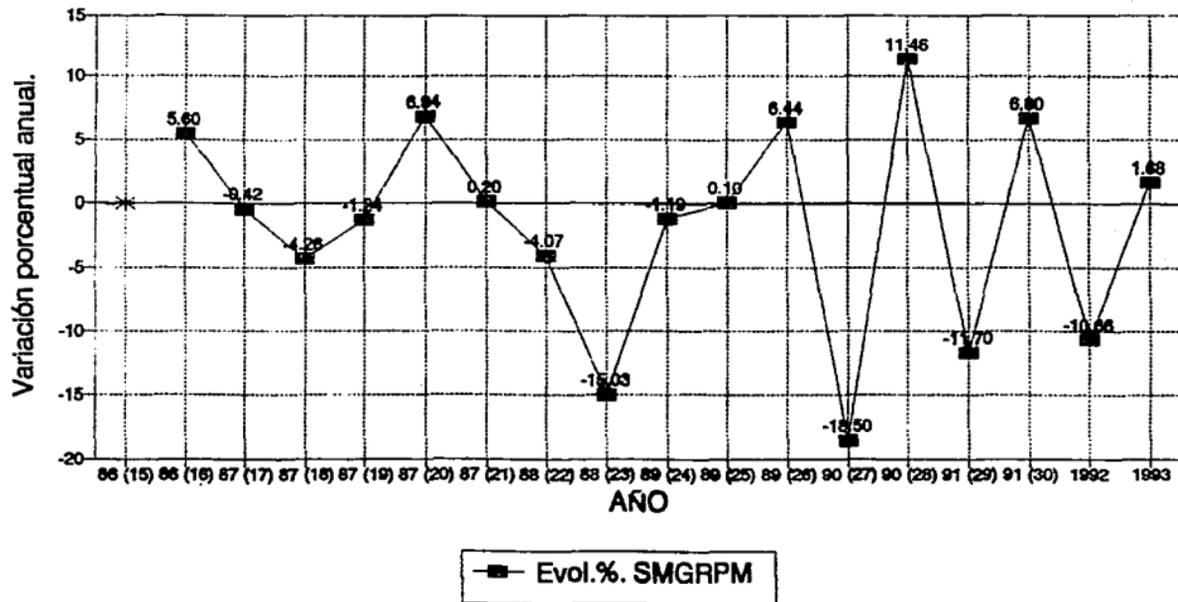
Evolución porcentual anual del salario M.G.R. P. M. 1970-1986.



Fuente: Cuadro 1

Gráfica 4

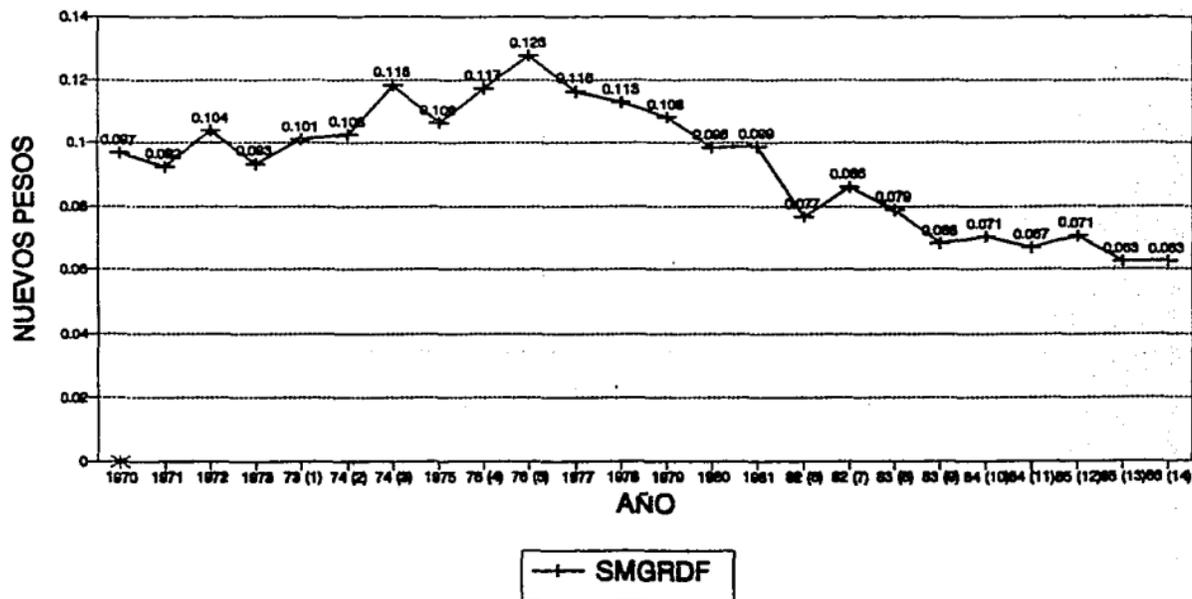
Evolución porcentual anual del salario M.G.R. P. M. 1986-1993.



Fuente: Cuadro 1

Gráfica 5

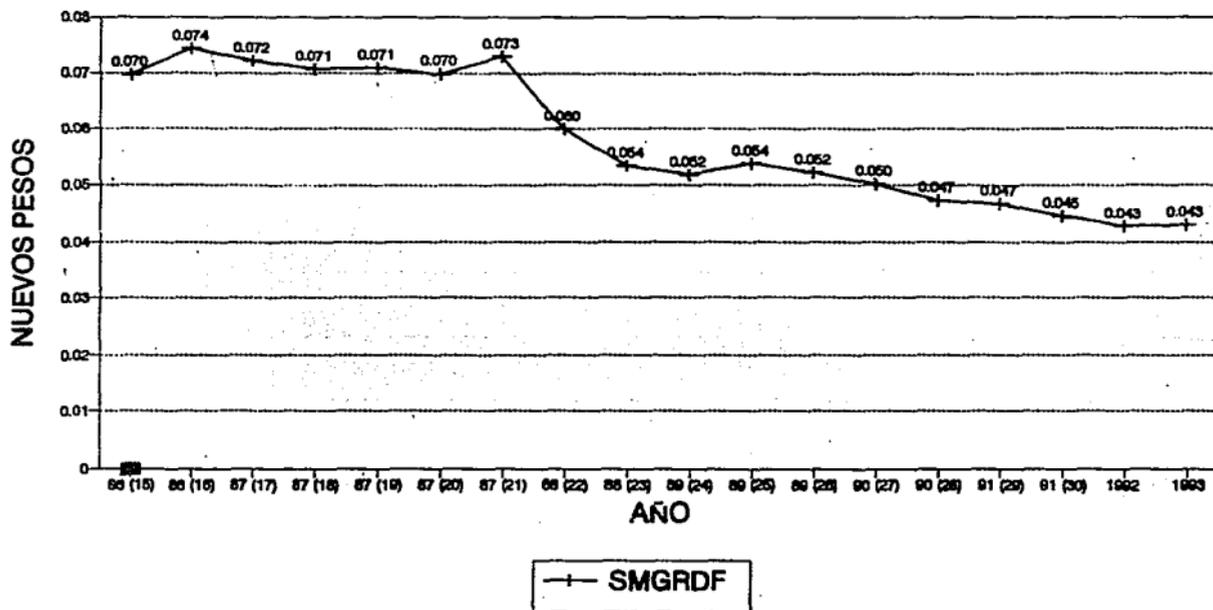
SALARIO MINIMO GENERAL REAL EN EL D.F. DE 1970 A 1986.



Fuente: Cuadro 2

Gráfica: 6

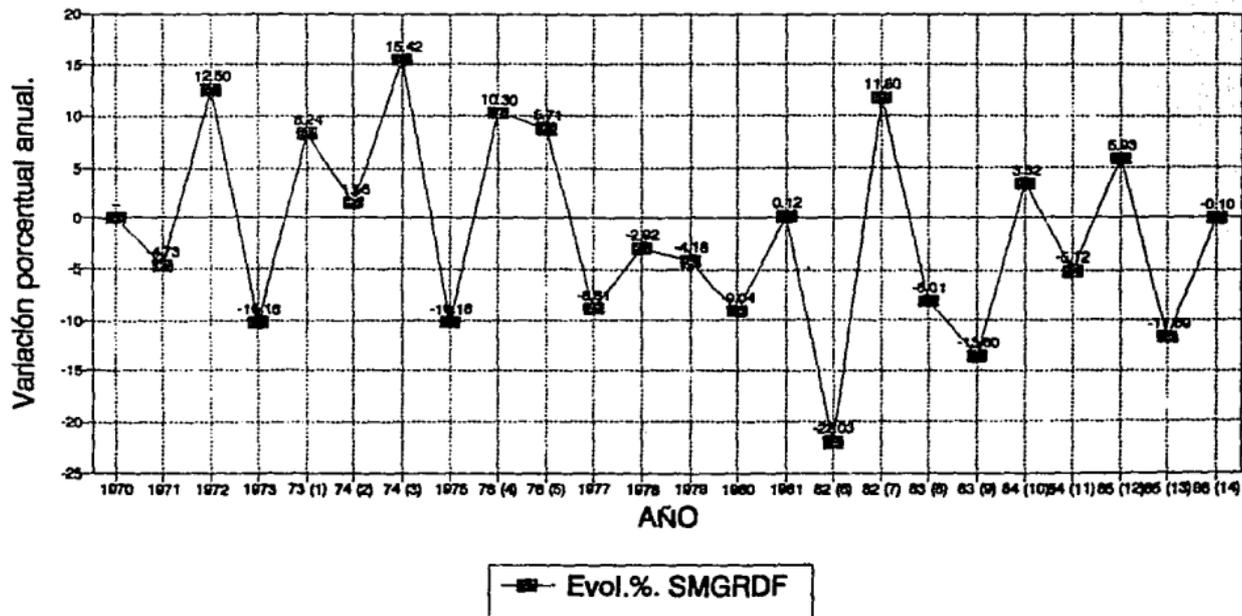
SALARIO MINIMO GENERAL REAL EN EL D.F. DE 1986 A 1994.



Fuente: Cuadro 2

Gráfica 7

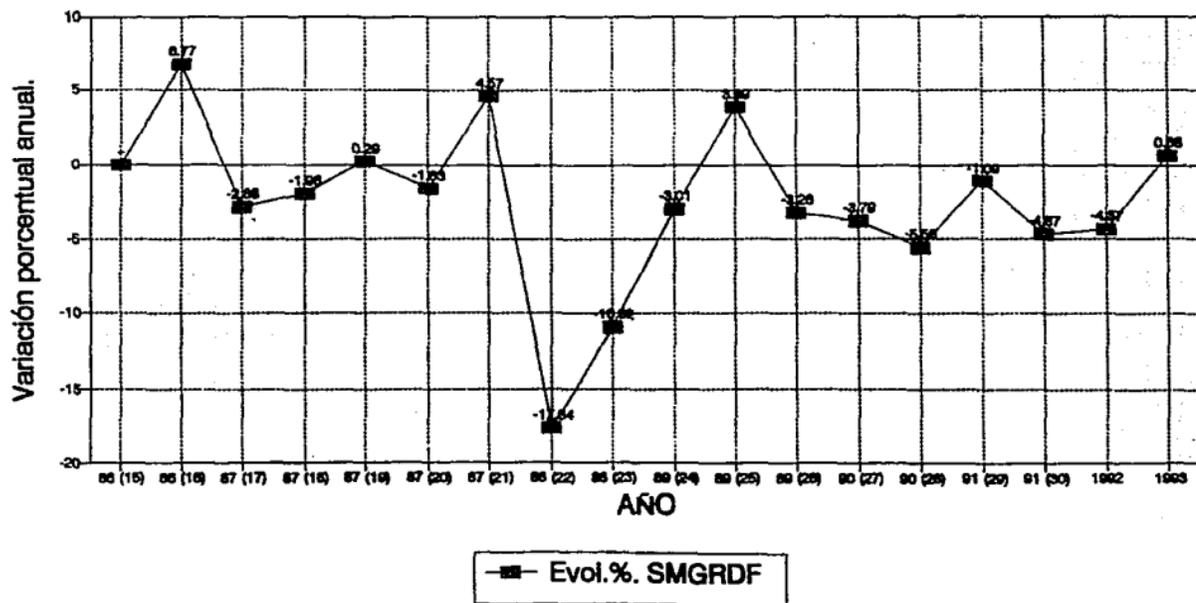
Evolución porcentual anual del salario M.G.R. D. F. 1970-1986.



Fuente: Cuadro 2

Gráfica 8

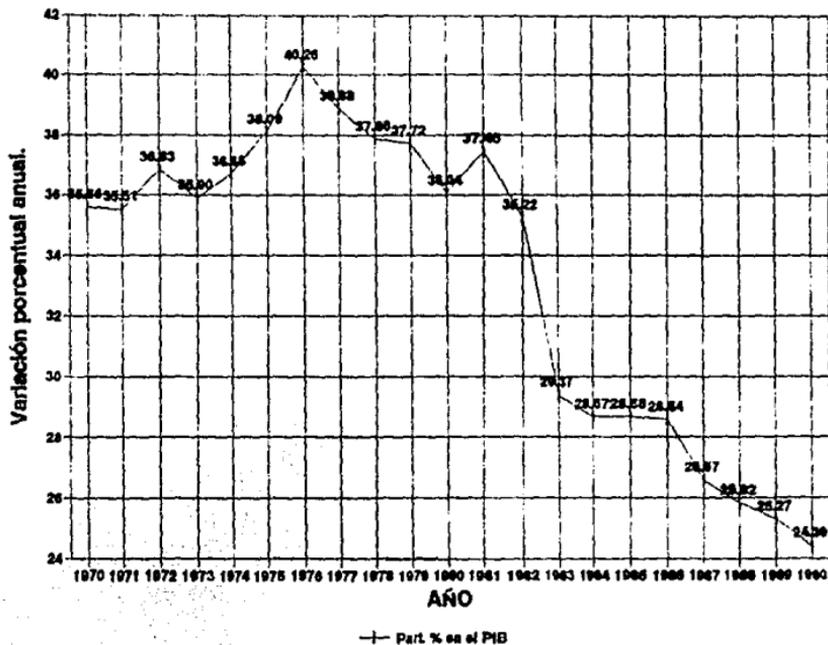
Evolución porcentual anual del salario M.G.R. D. F. 1986-1993.



Fuente: Cuadro 2

GRÁFICA 9

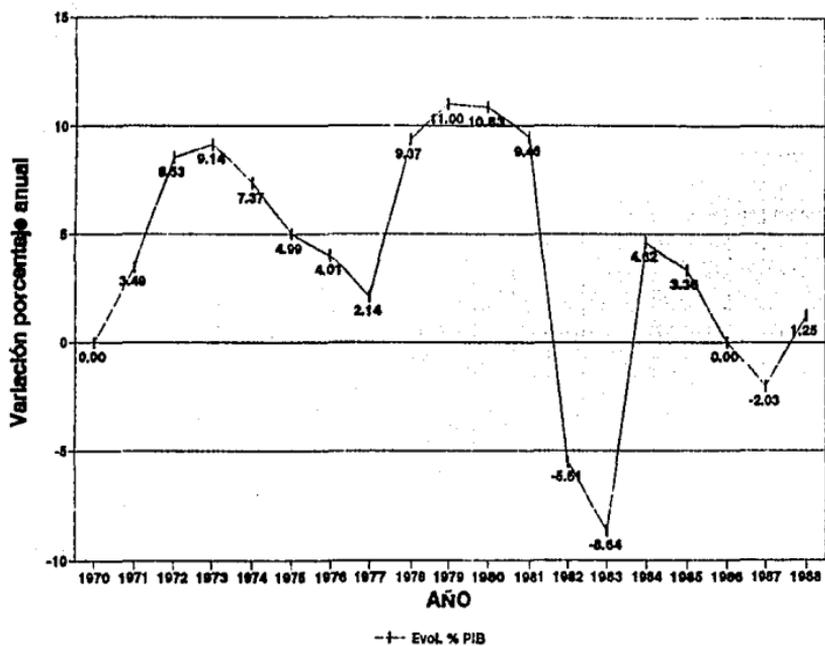
Participación porcentual de los trabajadores en el PIB, 1970-1990.



Fuente: Cuadro 4

GRÁFICA 10

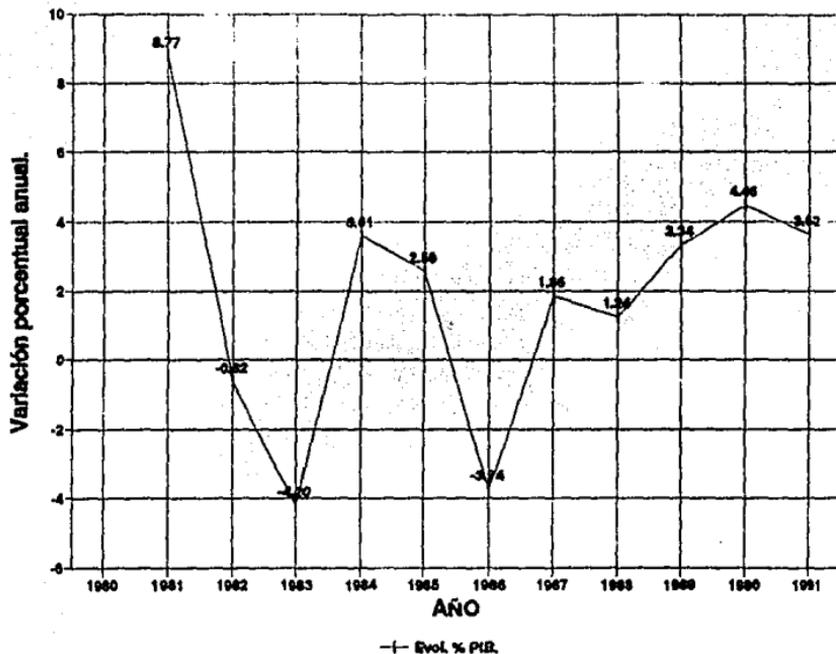
**Evolución % anual del PIB
1970 a 1988.**



Fuente: Cuadro 17

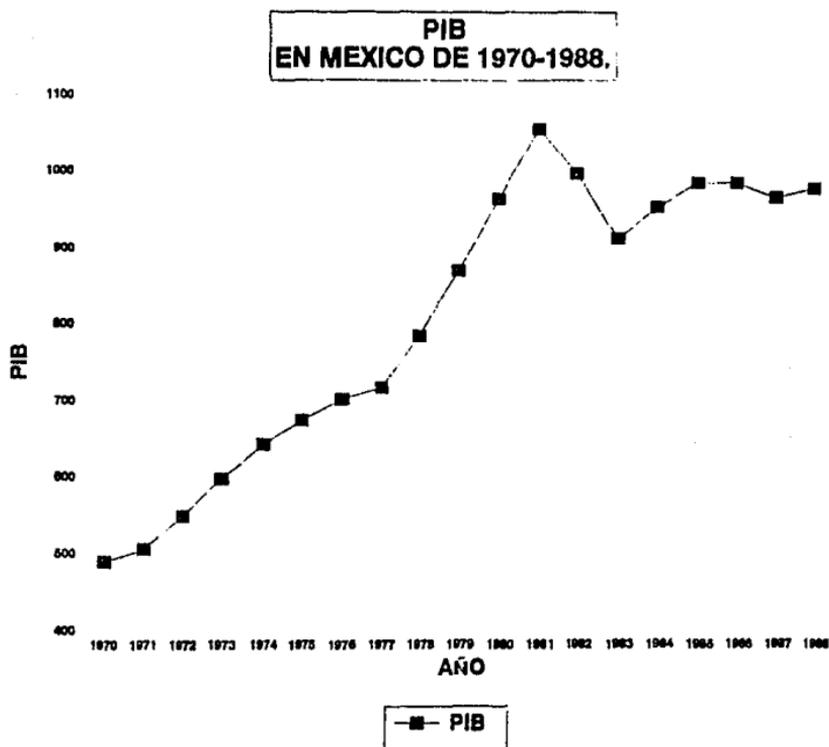
GRÁFICA 11

**Evolución porcentual anual PIB.
de 1980 a 1992.**



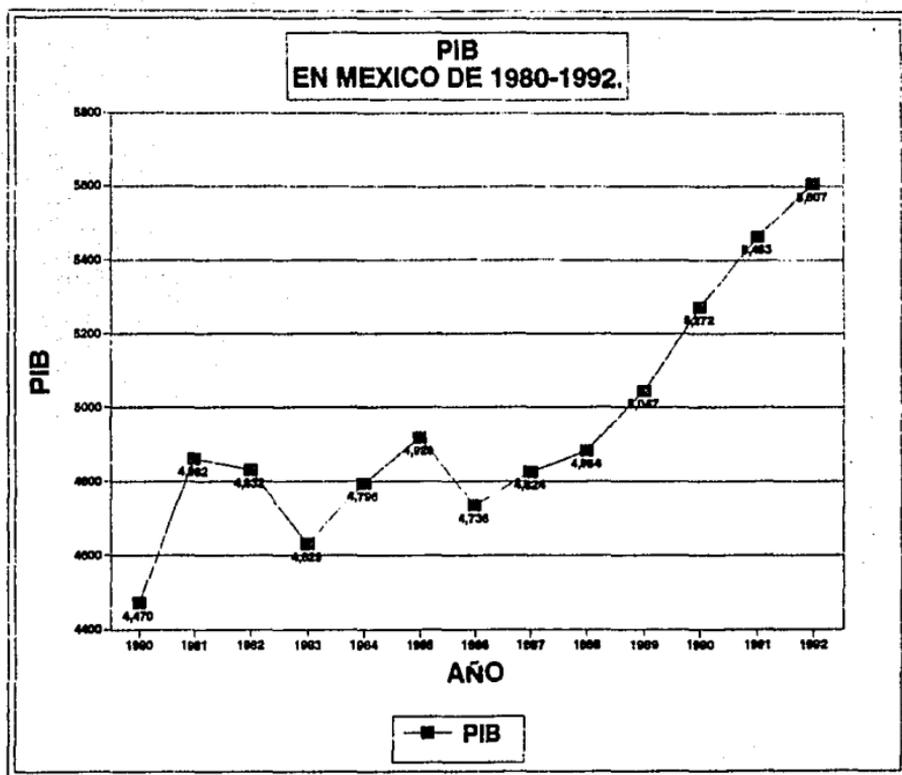
Fuente: Cuadro 18

GRÁFICA 12



Fuente: Cuadro 17^a

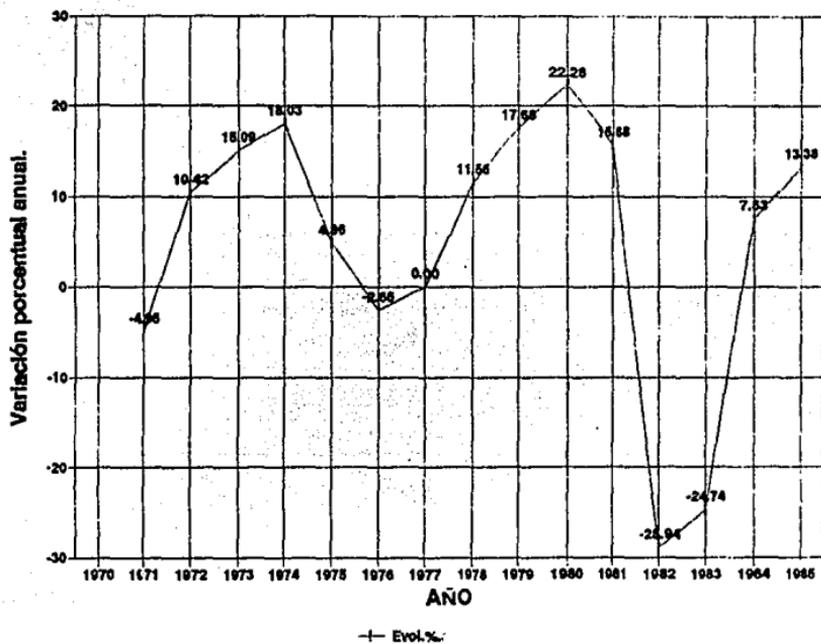
GRÁFICA 13



Fuente: Cuadro 18

GRÁFICA 14

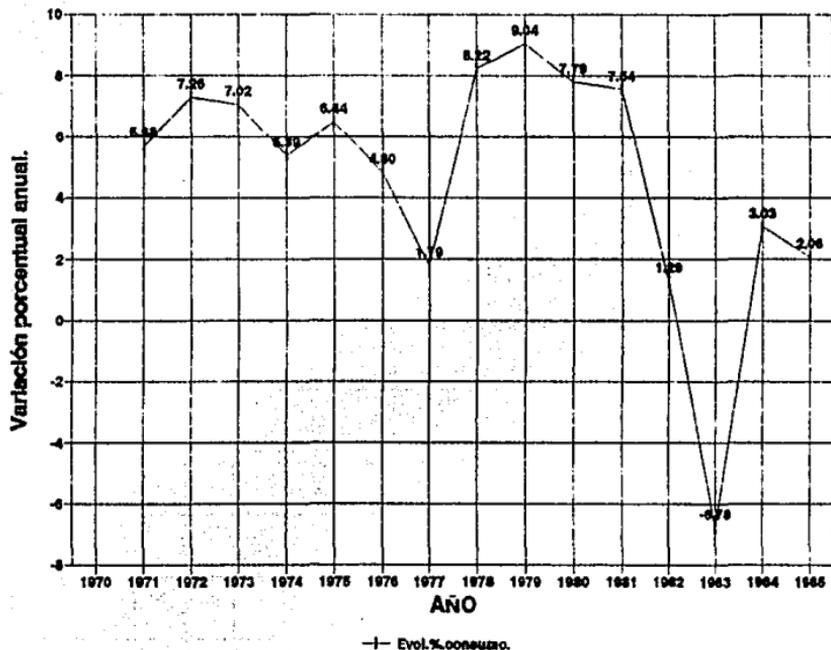
**Evolución porcentual anual de
Inversión de 1970 a 1985.**



Fuente: Cuadro: Cuadro-19

GRÁFICA 15

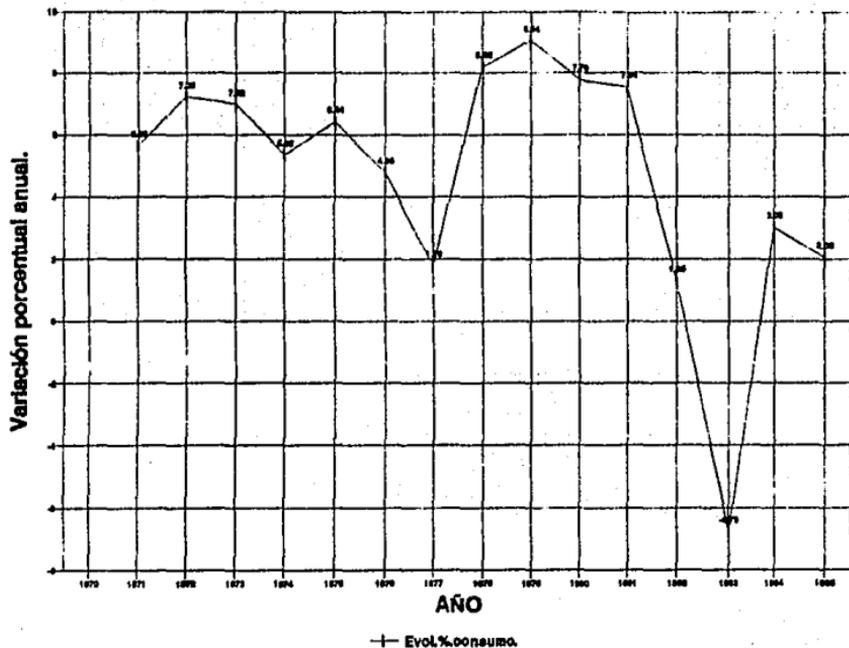
Evolución porcentual anual del consumo de 1970 a 1985.



Fuente: Cuadro 19

GRÁFICA 16

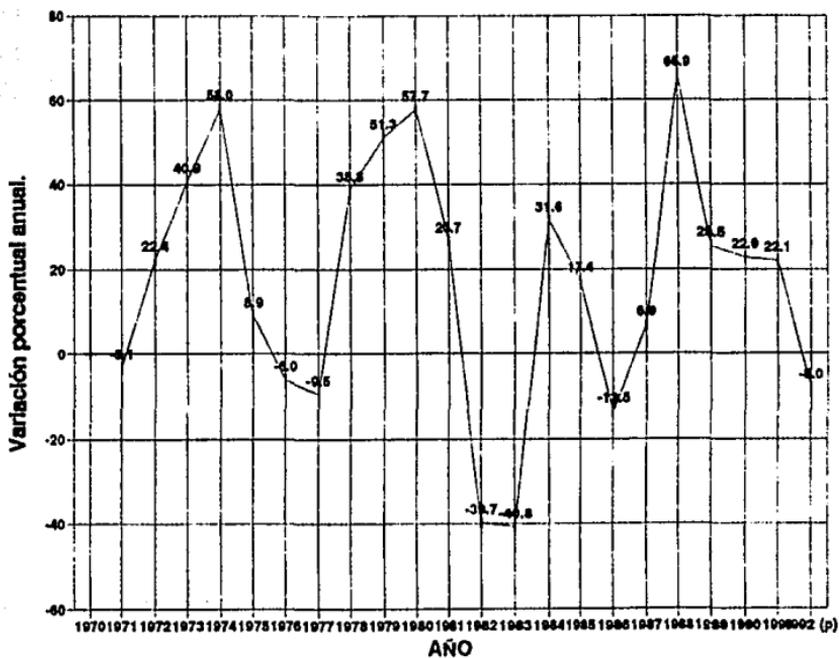
Evolución porcentual anual del consumo de 1970 a 1985.



Fuente: Cuadro 19

GRÁFICA 17

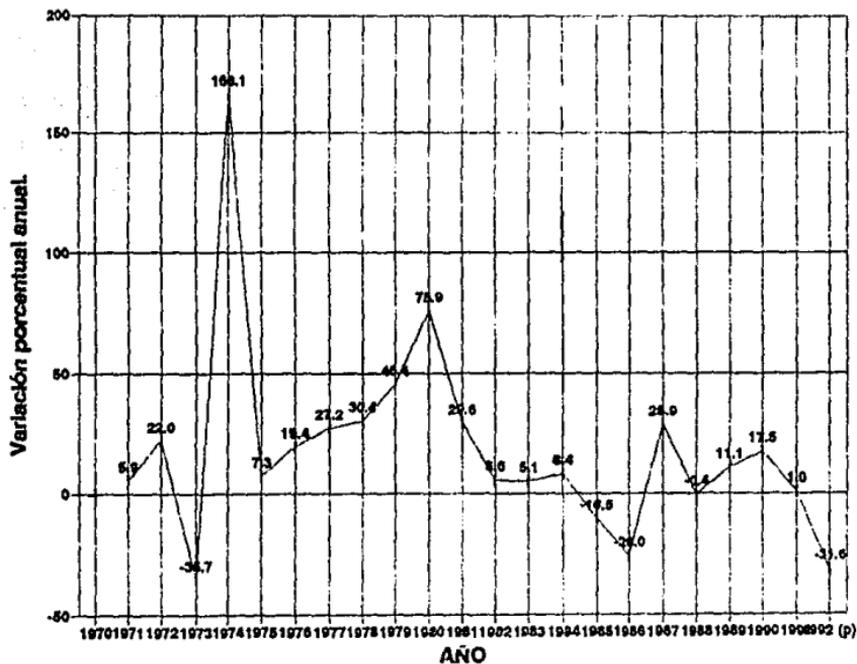
Evolución porcentual anual de importaciones de 1970 a 1992.



Fuente: Cuadros 19 y 20

GRÁFICA 18

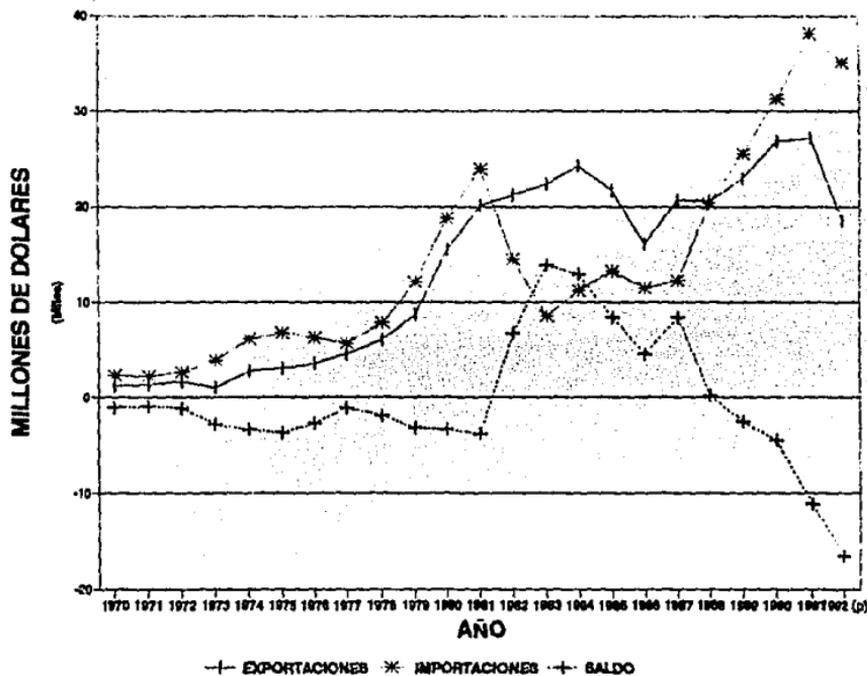
Evolución porcentual anual de exportaciones de 1970 a 1992.



Fuente: Cuadros 19 y 20

GRÁFICA 19

**BALANZA COMERCIAL EN MEXICO
DE 1970 A 1992.**



Fuente: Cuadro 21

FUENTES DE INFORMACION:

A.- Bibliografía.

- 1.- ALVAREZ Béjar, Alejandro. *La crisis global del capitalismo en México, 1968-1985*. ed. ERA. México. 1987. 178 pp.
- 2.- BORTZ, Jeffrey Lawrence. *El salario en México*. ed. El Caballito, México. 1986. 198 pp.
- 3.- BORTZ, Jeffrey Lawrence. *Los salarios industriales en al Ciudad de México, 1939-1975*. Trad. del inglés por Eduardo L. Seriais. ed. FCE. México. 1988. 412 pp.
- 4.- *Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917*. ed. Trillas. México. 1983. 141 pp.
- 5.- CUELLAR Romero, Ricardo. *La crisis y la política del capital en México*. ed. Instituto de Investigaciones Económica. UNAM. México. 1988. 183 pp.
- 6.- DAVILA Flores, Alejandro. *La crisis financiera en México*. ed. Instituto de Investigaciones Económicas. FE-UNAM y Ediciones de Cultura Popular. México. 1986. 228 pp.
- 7.- Dillard, D. *La teoría económica de J.M. Keynes*. ed. Aguilar. Madrid. 1973.
- 8.- Estey, James Arthur. *Tratado sobre los ciclos económicos*. Trad. del inglés por Enrique Padilla Aragón. ed. FCE. México. 1960. 564 pp.

- 9.- HUERTA González, Arturo. Economía mexicana más allá del milagro. ed. Instituto de Investigaciones Económicas FE-UNAM y Ediciones de Cultura Popular. México. 1986. 246 pp.
- 10.- Ley Federal del Trabajo de 1970. Comentada por Alberto Trueba Urbina y Jorge Trueba Barrera. ed. Porrúa. México. 1981. 939 pp.
- 11.- KALECKI, Michal. Economía socialista y mixta. Trad. del inglés por Ricardo Vinós. ed. Fondo de Cultura Económica. México. 1972. 190 pp.
- 12.- KALECKI, Michal. Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista. Trad. del inglés por Celia H. Paschero. ed. Fondo de Cultura Económica. México. 1977. 222 pp.
- 13.- KALECKI, Michal. Ensayos sobre las economías en vías de desarrollo. Trad. del inglés por Isabel Verdeja. ed. Crítica. México. 1908. 240 pp.
- 14.- KEYNES. John Maynard. Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. Trad. del inglés por Eduardo Hornedo. ed. Fondo de Cultura Económica. México. 1965. 356 pp.
- 15.- MARTINEZ Hernández. Ifigenia. Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México. ed. Instituto de Investigaciones Económicas FE-UNAM. México. 1989. 134 pp.
- 16.- Marx, Carlos. Teorías sobre la plusvalía. Trad. del alemán por Wenceslao Roces. ed. FCE. México. 1980. 591 pp.
(Tomo 3).
- 17.- Marx, Carlos. Teorías sobre la plusvalía. Trad. del alemán por Wenceslao Roces. ed. FCE. México. 1980. 642 pp. (Tomo 2)

- 18.- Marx, Carlos. Teorías sobre la plusvalía. Trad. del alemán por Wenceslao Roces. ed. FCE. México. 1980. 486 pp.
(Tomo 1)
- 19.- Marx, Karl. El capital. Trad. del alemán por Pedro Scaron. ed. Siglo XXI. México. 1975. 1.163 pp.
(Tomo 1 en tres volúmenes).
- 20.- Marx, Karl. El capital. Trad. del alemán por Pedro Scaron. ed. Siglo XXI. México. 1975. 731 pp.
(Tomo 2 en dos volúmenes).
- 21.- Marx, Karl. El capital. Trad. del alemán por Pedro Scaron. ed. Siglo XXI. México. 1975. 1.318 pp.
(Tomo 3 en tres volúmenes).
- 22.- Mill, John Stuart. Principios de economía política. Trad. del inglés por Teodoro Ortiz. ed. FCE. México. 1951. 896 pp.
- 23.- Ricardo, David. Principios de economía política y tributación. Trad. del inglés por Juan Broc y Margarita Alvarez Franco. ed. FCE. México. 1959. 332 pp.
- 24.- RIVERA Ríos, Miguel Angel. El nuevo capitalismo mexicano. ed. ERA. México. 1992. 223 pp.
- 25.- Smith, Adam. Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Trad. del inglés por Gabriel Franco. ed. FCE. México. 1958. 917 pp.
- 26.- VALENZUELA Feijóo, José. El capitalismo mexicano en los ochenta. ed. ERA. México. 1986. 187 pp.

B.- Hemerografía:

- 1.- Boletín de salarios mínimos vigentes. Comisión Nacional de Salarios Mínimos. a partir del 1 de enero de 1994.
- 2.- Compendio de indicadores de Empleo y salarios. Comisión Nacional de Salarios Mínimos. Diciembre de 1986, diciembre de 1989 y enero de 1994.
- 3.- El sector informal en México. Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Cuaderno del trabajo. Núm. 2. 1993. 105 pp.
- 4.- El Cotidiano. Revista, núm. 42. ed. UAM Azcapotzalco. México, julio-agosto 1991.
- 5.- ENSAYOS. Revista Vol. VII. Núm. 14. 1991. DEP. FE-UNAM. 95 pp.
- 6.- ENSAYOS. Revista Vol. IX. Núm 18. 1993. DEP. FE-UNAM. 79 pp.
- 7.- Indicadores económicos, Banco de México. octubre de 1993.
- 8.- Informe de la dirección Técnica. Comisión Nacional de Salario Mínimos. Noviembre de 1992.
- 9.- Informe Anual 1992. Banco de México.
- 10.- Investigación económica. Revista. enero-marzo 1994. núm. 207. ed. Facultad de Economía-UNAM.
- 11.- La Jornada y El Financiero. Diarios.
- 12.- La economía mexicana en cifras. Nacional Financiera. Ediciones 1986, 1988, 1990 y 1992.
- 13.- Revista mexicana del trabajo. Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Nueva época. Primer cuatrimestre. 1993. 119 pp.