

120

2FJ



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

LA PERDIDA DEL PODER ADQUISITIVO DE LOS
SALARIOS MINIMOS EN EL DISTRITO FEDERAL
DE 1988 A 1993:
UNA EVALUACION ECONOMETRICA

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
JORGE ZARAGOZA BADILLO



CIUDAD UNIVERSITARIA

AGOSTO DE 1994

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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.

Al Padre Universal. Dios

A quien debo mi existencia.

Sin su voluntad no hubiera sido posible la realización de esta investigación.

A la Sra. Reyna Badillo Fernández, mi madre
Quien tuvo que hacer el papel de padre y
madre, sacrificando toda una vida por el bienestar de sus hijos.

A Raúl, Juan, Daniel y María de Lourdes, mis
hermanos. Ellos supieron tener la suficiente
comprensión, paciencia y ayuda para que pudiese terminar este trabajo.

A la Profra. Ma. del Consuelo Moreno Cabrera, por su enorme calidad humana.
Ella sacrificó tiempo, dinero y esfuerzo cuando estuve enfermo.

Al Ing. José Antonio Estrada, un amigo que
tuvo la suficiente habilidad y conocimiento -
para que pudiera reiniciarme en el camino de
la dignidad, acrecentar mi autoestima y sobre
todo el deseo de vivir y luchar por ser feliz.

Al Lic. Ricardo Reyes Hernández porque, a -
pesar de todo, nunca perdió la confianza en
mi.

Al Lic. José Alberto Moreno de Anda, mi amigo, por ayudarme a encontrar el camino - de la libertad...

A Víctor Fernando Badillo Martínez, mi primo
Quien fue sensible para comprender los momentos más críticos de mi vida.

Al Economista, Sergio Cecilio López Fernández, porque desde que era niño, siempre tuve su motivación para estudiar.

MI GRATITUD POR SIEMPRE

RECONOCIMIENTO

La presente investigación es producto de un esfuerzo colectivo, de un aprendizaje mutuo. Por la motivación inicial para realizarla, mi reconocimiento al Lic. Roberto López Risueño.

Por su interés en este trabajo y las valiosas observaciones que enriquecieron el mismo, un reconocimiento a los profesores: Luis Lozano Arredondo, Miguel Oscar Orozco Orozco, Isafas -- Martínez García, Rafael Núñez Zuñiga y Raúl Márquez Romero.

Por último, por su valiosa aportación en el difícil trabajo de -- mecanografiar y corrección en varias ocasiones, a mi mejor --- amiga Teresita Alvarado Curiel.

INDICE

	PAG.
PROLOGO	1
INTRODUCCION	3
CAPITULO I.	
SITUACION SALARIAL EN EL MARCO DE LOS PAC- TOS ECONOMICOS: 1987-1993	6
I.1 Antecedentes	6
I.2 Pacto de Solidaridad Económica (PSE), 1987	7
I.3 Evolución del PSE en 1988	11
I.4 Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), diciembre de 1988	13
I.5 El PECE en 1991 y 1992	16
I.6 Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE), 1992	21
I.7 Otros problemas derivados de los Pactos	26
I.8 Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE), Octubre de 1993	30
I.9 Problemas Sociales derivados de la actual Política Eco- nómica	33
I.10. Antecedentes del Poder Adquisitivo de los Salarios en el D.F.	36
I.10.1. Metodología	37
I.10.2. Poder Adquisitivo de los Salarios en el Período: 1950-1976	39

	PAG.
I.10.3 Poder Adquisitivo de los Salarios en el Período: 1977-1987	44
I.10.4 Poder Adquisitivo de los Salarios en el Período: 1988-1993	48
I.10.5 Análisis Comparativo de los Salarios Nominales y Reales entre 1977 y 1993.	52
 CAPITULO II.	
ASPECTOS TEORICOS DE LAS VARIABLES: SALARIOS E INFLACION.	55
 II.1. Salarios e Inflación	 55
II.2 Crítica a la Teoría de la Inflación Salarial	57
II.2.1 Los Salarios no son la causa de la Inflación	57
II.2.1.1 La Formación del Valor	57
II.2.1.2 Acerca del Salario	59
II.2.1.3 De la Especificidad del Salario como Costo de Producción	62
II.2.1.3.1 La Distinción de los Costos de Producción	62
II.2.1.3.2 La Incidencia de un alza del Costo de Producción sobre el Valor	64
II.2.1.3.3 Algo más sobre materia pri- ma e inflación	66
 CAPITULO III.	
UN MODELO ECONOMETRICO	70

	PAG.
III.1 Las Variables del Modelo	71
III.1.1 Análisis de las Variables del Modelo	74
III.1.2 Los Períodos	75
III.3 Especificación del Modelo	76
III.4 Regresiones Lineales Simples	77
III.5 Interpretación de Resultados	79
CONCLUSIONES	82
BIBLIOGRAFIA	84
HEMEROGRAFIA	86
ANEXO ESTADISTICO I.	89
ANEXO TEORICO II.	136

PROLOGO

Todos los seres humanos llevan dentro de sí la capacidad para ser felices y, de esa manera, contribuir a la felicidad de sus semejantes. Sin embargo, en mi transitar por la vida he podido ser testigo de la inmensa infelicidad que embarga a muchos - hombres. En parte se debe a la insatisfacción de sus necesidades materiales básicas.

El destino, si así se le quiere llamar, me obligó a trabajar desde que era un -- niño de 7 años de edad. Desde entonces he desempeñado diferentes actividades, desde vendedor de "cosas" en calles y mercados, estibador de cajas y bultos en el mercado de la Merced, empleado de la UNAM, dirigente sindical, militante de un partido político y estudiante universitario. Ni con todo lo anterior, he podido satisfacer los mínimos de bienestar a los que tengo derecho. Cada día hago un esfuerzo mayor por superarme en todos los aspectos; pero en lo económico, siento un empobrecimiento progresivo. No en vano, a los jóvenes de mi generación se nos denominó "la generación perdida" porque la crisis económica de la década de los ochenta pospuso y si-- gue posponiendo -ya en la década de los noventa- las ilusiones y esperanzas de muchos jóvenes como yo. al no poder realizarnos plenamente porque la política econó-- m'ca y salarial ha sido insuficiente para cubrir, como dije antes, los mínimos de --- bienestar (salud, educación, vivienda, empleo, alimentación y vestido). Recordemos la famosa frase de Carlos Marx "No se puede hacer religión ni ciencia con el estómago vacío". Estoy seguro que este sentir, también lo comparten conmigo los más de 40 millones de mexicanos que viven en la pobreza.

Ahora, si nos ponemos a pensar en los más de 17 millones de mexicanos que - viven en la pobreza extrema, el panorama se pone verdaderamente dramático. Segu-- ramente, entre estos connacionales, se encuentran millones de trabajadores que per-- ciben el miserable salario mínimo.

El sufrimiento, la falta de fe y la desesperanza que se ven cotidianamente reflejados en sus rostros y las de sus familias, me motivaron a realizar esta modesta investigación para poner "mi granito de arena" en la búsqueda de soluciones a los ya complejos y difíciles problemas que aquejan a nuestro país y, en particular, a nuestra ciudad

Quiero aprovechar este último espacio para extender mi gratitud a más personas que también contribuyeron para que se hiciera realidad una de mis principales metas. Gracias por su apoyo en las diferentes etapas de mi vida a:

Mis tías Herlinda Fernández e Isabel Martínez de Badillo; mi abuela Amparo Fernández Vda. de Badillo, mis primos José Francisco López Fernández y Jorge David Badillo Martínez; a mis amigos y compañeros Juan Sánchez Vázquez, Maximino Aguilar Santiago y Julio César Flores Sólis.

JORGE ZARAGOZA BADILLO

VERANO DE 1994

INTRODUCCION

A partir de la firma del primer Pacto Económico a finales de 1987, los trabajadores han sido las principales víctimas porque se les han impuesto topes a sus demandas de incrementos salariales que han repercutido en una pérdida del poder adquisitivo del salario. El enfoque neoliberal de estos últimos años plantea que no hay necesidad de otorgar incrementos al salario más allá del tope establecido por los Pactos porque se han reducido las tasas anuales de inflación. Además, argumentan: "si se otorgan incrementos salariales más altos que la tasa de inflación proyectada, corremos el riesgo de que ésta última regrese a los niveles de la década pasada". Este trabajo analiza y ve que, a pesar de la reducción anual de las tasas de inflación, el salario real de los trabajadores continua decreciendo. También, tomando en cuenta la relación entre el salario nominal (SN) y el índice de precios de la canasta básica (IPCB), veremos que los salarios no son responsables de la inflación. Se ha tomado el período 1988-1993 para los Salarios Mínimos Legales (SML). La razón es que, de alguna forma, los incrementos que obtienen los SML se toman como parámetro para determinar los aumentos a los demás tipos de salarios y sueldos.

La delimitación de este trabajo se encuentran en que solamente se refiere a un tipo de salario (SML), a un período breve (1988-1993) y a un espacio (D.F.). No obstante, la metodología utilizada nos puede servir para realizar investigaciones más amplias, incluso a escala nacional y para todos los tipos de salarios y sueldos. Con la delimitación planteada fué suficiente para comprobar la hipótesis del trabajo: "La política económica de ajustes y la firma de Pactos Económicos entre los diferentes sectores de la economía para controlar la inflación y los incrementos salariales, ha provocado la reducción de los salarios reales para los trabajadores de salario mínimo en el D.F." También se pudo demostrar empíricamente, a través del modelo econométrico, que el impacto de la variable salarios nominales (SN) sobre la variable inflación (IPCB) es prácticamente nulo; por lo tanto, es falso el planteamiento neoliberal que dice: "los incrementos salariales son el origen de la inflación".

El mismo modelo, nos indica que el origen de la inflación se debe buscar en otra parte.

Se han hecho muchos trabajos sobre este tema tan importante y extenso. La aportación de este consiste en utilizar el enfoque de la econometría para contribuir a realizar verificaciones empíricas de las teorías que se encuentran en debate -- sobre el tema. Se desea hacer énfasis en que el trabajo se encuentra demasiado delimitado, pero se hizo así para simplificarlo. Sin embargo, a través de esta idea y de la metodología empleada se pueden realizar investigaciones más extensas y profundas, incluso, como se dijo, para un análisis a escala nacional y para todos los tipos de sueldos y salarios.

El capítulo I, hace una descripción del fenómeno, es decir, de la aplicación de los Pactos a escala nacional, así como de las repercusiones en los salarios reales de los trabajadores del país. También algunas reflexiones de índole social.

Por otra parte, con el propósito de observar la tendencia de los salarios mínimos en el D.F., se hicieron cálculos del salario real en el D.F. para diferentes períodos de la economía que en realidad son diferentes períodos de Política Económica: 1950-1976, 1977-1987 y 1988-1993. Se trata de hacer comparaciones y obtener resultados de incremento o pérdida del poder adquisitivo de los SML. Desde este primer capítulo surgen las primeras conclusiones que sustentan la hipótesis de este trabajo. Para obtener los resultados se utilizó la metodología conocida como números índices simples para obtener el salario real con las variables: Salario Mínimo (en pesos corrientes), Índice de Precios al Menudeo, Índice de Costo de la Vida Obrera, Índice de Precios al Consumidor e Índice de Precios de la Canasta Básica.

El capítulo II nos presenta una confrontación teórica entre el enfoque neoliberal a través de la teoría de la inflación salarial (las reivindicaciones salariales son la causa de la inflación porque incrementan los costos de producción) y el enfoque --

marxista a través de la teoría del valor (los salarios no son los responsables de la inflación porque el medio de producción **fuerza de trabajo** no es un costo de producción como los demás; los segundos sólo transmiten su valor en el proceso de producción a la nueva mercancía, en tanto que el primero, transmite el capital adelantado a la nueva mercancía y, además, crea más **valor** en el proceso de producción. La inflación es un fenómeno inherente al proceso de circulación capitalista cuando los capitalistas presionan a las autoridades monetarias para obtener el plusvalor de manera adelantada e iniciar, lo más pronto posible, nuevamente el proceso de producción).

El capítulo III, con la construcción de un modelo econométrico, trata de cuantificar en forma de estimación la relación entre las variables salario mínimo nominal (SN) e inflación (IPCB) para verificar los planteamientos teóricos del capítulo II. Se aplicó el método conocido como **Método de Mínimos Cuadrados** con la ayuda del paquete estadístico MICRO-TSP, versión 6.54. Aunque el período de más interés es - 1988-1994, fue necesario hacer regresiones para el período anual 1977-1993 y los períodos trimestrales 1980.1-1987.4 y 1988.1-1993.4. En el primero, la idea fue captar los años previos al Pacto y los años de aplicación del Pacto en su conjunto; en el segundo, se analizó la relación de las variables en los años de altas tasas de inflación y; en el tercer período, se analizó la relación de las variables con la aplicación del Pacto. En los tres casos la función utilizada es: $IPCB_t = f(SN_t)$.

Finalmente, se ofrecen las conclusiones del trabajo.

CAPITULO I

SITUACION SALARIAL EN EL MARCO DE LOS PACTOS ECONOMICOS: 1987-1993

I.1. ANTECEDENTES

Partimos del año 1982 para encontrar antecedentes de los "Pactos", año en que la inflación en nuestro país alcanzó la cifra histórica de casi 100%.¹

El gobierno que asumió el poder en diciembre de ese año, puso en marcha un primer plan de estabilización a corto plazo, con el propósito de evitar un desborde hiperinflacionario y, por otro lado, hacer frente a los pagos de intereses de la deuda externa. De esta forma intentamos ubicar parte del origen de la que ahora conocemos como política económica neoliberal.²

De las principales características de este primer plan encontraremos un fuerte control fiscal y crediticio, un marcado descenso de los salarios reales y una progresiva apertura comercial. Desde entonces, igual que ahora, el objetivo central ha sido el control y disminución de las tasas de inflación.

(1) Nacional Financiera, *La Economía Mexicana en cifras*, 1990, p. 529

(2) Es un enfoque moderno de una corriente económica que surgió a principios del siglo XVII, apoyada en el Laissez-Faire (Liberalismo Económico). Esta corriente se sustenta en la doctrina del derecho natural. Es decir, si se deja evolucionar las cosas al orden natural, se logrará un orden armónico, ajeno a la intervención del Estado.

Zorrilla Arena Santiago y Mendez José Silvestre. "Diccionario de Economía". Ed. Oceano, 1988. México, D.F., p. 103

A pesar de las medidas adoptadas, en 1986 nuevamente se presentó la inestabilidad macroeconómica; cuando la caída internacional en el precio del petróleo provocó pérdidas del 6% en el Producto Interno Bruto (PIB), la cuenta corriente de la balanza de pagos registró un saldo negativo y la tasa de inflación alcanzó un nuevo -- record histórico de 105.8%³

Los indicadores de la economía mexicana durante 1987 fueron determinantes para que el gobierno propusiera una concertación económica que se llamó Pacto de -- Solidaridad Económica (PSE). A pesar de los esfuerzos por evitar la hiperinflación, - en noviembre de ese año, la inflación acumulada alcanzó, una vez más, un nuevo record de 125.8%⁴ Inmediatamente se manifestaron las expectativas inflacionarias para los meses venideros.

El primero de diciembre, el Congreso del Trabajo (CT), pidió un nuevo aumento salarial del 46%⁵ retroactivo al 18 de noviembre. Cada día aumentaban los emplazamientos a huelga, y se presentó la amenaza de un paro general para el día 15 de diciembre. "Coincidentemente" -ya que es sabido que los dirigentes del CT se subordinan a la política económica gubernamental-, precisamente ese día, el Presidente de la República, Miguel de la Madrid Hurtado, anunció un acuerdo entre gobierno, empresarios, obreros y campesinos, mediante el cual se continuaría el plan de estabilización.

I.2. PACTO DE SOLIDARIDAD ECONOMICA (PSE), 1987

El PSE fué firmado el 15 de diciembre de 1987⁶ con los siguientes objetivos: a) abatir rápidamente la inflación y; b) sentar las bases para el crecimiento económico. Esto se lograría mediante una política monetaria para controlar la oferta y una política de demanda global orientada a evitar un eventual colapso de las medidas de política monetaria.

(3) Nacional Financiera, op. cit., p. 529

(4) Nacional Financiera, op. cit., p. 529

(5) La Jornada, 2 de diciembre de 1987, p.30

(6) La Jornada, 16 de diciembre de 1987, p.1

Hay que hacer énfasis en que, de los firmantes del PSE, los "representantes" - de los obreros y campesinos, al no vivir en las mismas condiciones económicas y -- sociales de los obreros y campesinos en general, aceptaron la propuesta gubernamental sin medir las consecuencias negativas para sus "representados".

Los acuerdos de este PSE fueron sobre: a) precios públicos y privados de bienes y servicios; b) niveles salariales; c) política crediticia; d) política cambiaria; --- e) política fiscal; f) grado de apertura comercial y; g) otros.

No es objetivo de esta investigación analizar las implicaciones del PSE en todos estos aspectos, sino sólo en lo que se refiere a precios y salarios, dado que - estas son las dos principales variables que más nos sirven para examinar la pérdida del poder adquisitivo de los salarios⁷. De tal forma que se observará, en este, -- análisis, el comportamiento de los precios públicos y privados de los bienes y servicios, así como los niveles salariales.

Para ir observando como, desde el principio, el PSE implicó desventajas para la clase obrera, veamos lo siguiente: se establecieron controles a el tipo de cambio, al salario mínimo, a precios y tarifas del sector público y, por último, a los precios -- privados de un grupo reducido de bienes básicos (el sector de precios controlados). Aunque los artículos de la canasta básica se pudieran encontrar dentro de estos --- bienes básicos, el PSE nunca estableció un congelamiento general ni señaló una determinada trayectoria para el resto de los precios del sector privado.

(7) Es la capacidad real que tienen el dinero ó el salario para adquirir determinadas cantidades de bienes y servicios. Así, se habla de poder adquisitivo del dinero y poder adquisitivo del salario.

A los empresarios y comerciantes solamente se les "recomienda" no incrementar los precios; sin embargo, todo parece indicar que los precios del sector privado, tanto los "controlados" como los que no, si se han venido incrementando ¿De qué otro modo se puede explicar que la tasa de inflación⁸ siga rebasando los incrementos salariales?

A pesar de que la vigencia del PSE se estableció hasta finales de febrero de -- 1988, ya se había proyectado un plan a largo plazo que prevalece hasta nuestros días. El que, al parecer, se convertiría en el cimiento de la política económica neoliberal.

El punto de partida del PSE se estableció por medio de los llamados precios - relativos o claves iniciales que consistieron en:

a) Al siguiente día de la firma del PSE se incrementaron los salarios mínimos y --- contractuales 15%,⁹ y se dispuso de un aumento adicional de 20%¹⁰ a los salarios mínimos a partir del primero de enero de 1988. Se aseguró que los salarios se ajustaran mensualmente a partir de marzo, según la inflación previsible de los precios de una canasta básica que se definiría, pero: "La nueva política de otorgar incrementos salariales... de acuerdo con la inflación esperada ha deteriorado aún más el nivel de vida de la clase trabajadora, ya que el alza de precios ha superado las proyecciones oficiales, de tal forma que los incrementos salariales han sido inferiores a los que deberían haber sido bajo este esquema".¹¹ Esto está produciendo un aleja----

(8) "La explicación que la teoría burguesa de la inflación salarial es:

Desde el punto de vista de la producción, se presenta como un desequilibrio entre la oferta y la demanda de bienes y servicios debido a un exceso de demanda ó a un faltante de oferta, lo que provoca un aumento sostenido y generalizado de - precios. Desde el punto de vista de la circulación, la inflación se da como un proceso sostenido y generalizado de aumento de precios, provocado por el exceso de dinero circulante en relación con las necesidades de producción.

(9) La Jornada, 16 de diciembre de 1987

(10) La Jornada, op. cit.

(11) La Jornada, op. cit.

miento cada vez mayor de lo que establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos: "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 a la educación obligatoria de los hijos" ¹²

Actualmente (1994) el salario mínimo en el Distrito Federal es de N\$15.27 diarios. ¹³

No hace falta ser economista para darse cuenta que con esa cantidad es imposible cubrir las necesidades normales que especifica la Constitución. Menos si tomamos en cuenta que la educación secundaria ya fue elevada a rango constitucional. Hoy, los salarios mínimos y otros, se fijan en función de los compromisos de política económica que tiene el Estado con el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y los derivados de la firma y ratificación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá.

b) Ajuste de precios y tarifas del sector público y congelamiento de los mismos -- hasta el final de la concertación a fines de febrero de 1988. En este caso se afirmó, también, que se ajustarían de acuerdo con la inflación proyectada, pero también estos precios rebasaron y siguen rebasando la inflación proyectada.

c) Los precios de los artículos de la canasta básica (precios controlados) se corregirían en diciembre de 1987 y se mantendrían sin cambios hasta fines de febrero de 1988. Se planteó la necesidad de hacer ajustes oportunos a estos precios, los cuales se harían de acuerdo con la evolución de los precios y tarifas del sector público, -- los salarios y los precios de garantía del sector agropecuario.

(12) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 123, apartado VI.

(13) Comisión Nacional de Salarios Mínimos, folleto de 1994.

Estamos de acuerdo en que los salarios nominales¹⁴ sí se han incrementado. También reconocemos la reducción sustancial de las tasas de inflación. Pero a pesar de ello, los salarios reales¹⁵ han disminuido. Podemos deducir rápidamente que -- esto se debió a una falta de ajustes equitativos y a que en la firma del PSE no se -- obligó a los empresarios y comerciantes al congelamiento de precios privados no --- controlados.

1.3. EVOLUCION DEL PACTO DE SOLIDARIDAD ECONOMICA EN 1988

Durante este año se revisó varias veces la evolución del PSE. el más corto tuvo vigencia de un mes y tres meses y medio el más largo.

Sólo se destacarán en este punto los aspectos que más nos interesan para --- nuestra investigación:

- a) Los salarios mínimos tuvieron un incremento de 8% a partir de marzo, quedando fijo ese monto hasta diciembre, cuando tuvieron otro incremento de 8%.

- b) Aparentemente, los precios y tarifas del sector público se mantuvieron sin alteraciones de diciembre de 1987 a diciembre de 1988, posteriormente se incrementaron --

(14) Salario nominal: Cantidad de dinero que recibe el trabajador por su fuerza de --- trabajo. De acuerdo con Marx es "la expresión monetaria del precio del trabajo"

(15) Salario real: Cantidad de mercancías y servicios que realmente se pueden obtener con la cantidad de dinero que se recibe. Es la relación que existe entre el salario nominal y los precios de las mercancías que el trabajador (obrero) consume.

los precios de algunos bienes y servicios. Sobre los precios privados, las concertaciones realizadas hasta octubre de 1988 acordaron mantener fijos los precios de bienes y servicios controlados, pero se eludió toda referencia a los precios privados, en los que se admitió muy débilmente la necesidad de ajustes que nunca se especificaron.

Notamos como por la falta de congelamiento de precios, necesariamente se --- presentó, implícitamente, la causa de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios. Con este hecho, a los empresarios y comerciantes se les permitió una libertad y flexibilidad para establecer precios a sus productos y servicios. En tanto que, al precio de la fuerza de trabajo se le han impuesto topes. Para comprobar ésto basta citar algunos datos obtenidos por el mismo Banco de México:

- a) La Inflación en enero fué de 15.5%, en mayo de 1.9%, en diciembre de 2.1%, y la inflación acumulada fué de 51.7%.
- b) El tipo de cambio, en relación a 1987, tuvo un decremento de 17.3%.
- c) Los precios controlados, también en relación a 1987, descendieron 4.7%.
- d) El salario real decreció 12.4%.

Vemos claramente como el descenso del salario real, en relación con los precios controlados, decreció más del doble.

1.4. PACTO PARA LA ESTABILIDAD Y EL CRECIMIENTO ECONOMICO (PECE), DICIEMBRE DE 1988

El PECE significó una continuación del PSE y, por lo tanto, de la política económica de corte neoliberal. Se firmó para cubrir los años 1989 y 1990 con sólo cuatro etapas de acuerdos, arrojando los siguientes resultados:

a) Medidos de diciembre a diciembre, en 1989 los precios y tarifas del sector público aumentaron 18.4% y 25.9% en 1990.¹⁶

b) En materia de salarios mínimos no hubo ninguna alteración respecto de lo acordado, de modo que sólo aumentaron 24.9% en 1989 y 19.1% en 1990.¹⁷ Como se puede notar, en 1989 los salarios tuvieron ventaja con respecto a precios y salarios del sector público, pero en 1990 ya encontramos a los salarios en una posición de desventaja.

c) El índice de precios de artículos controlados creció 14.5% en 1989 y 28% en 1990. En este inciso se presenta una situación similar a la anterior. Estadísticamente se comprueba la pérdida del poder adquisitivo de los salarios.

d) El índice de precios de artículos no controlados creció 22.3% en 1989 y 30.8% en 1990. Vemos como en 1989 los salarios sólo crecieron (24.9%), ligeramente 2.6% más que este índice; pero en 1990 este índice creció 11.7% más que los salarios.

En relación a la inflación, se puede resumir así: "Las tasas de inflación mensuales se movieron durante casi todo 1989 en el rango de 1 - 1.5 % (las excepciones fueron enero con 2.4% y diciembre con 3.4%), siendo la inflación anual de 19.7%.

La tasa anual que venía bajando sostenidamente desde febrero de 1988, alcanzó un

(16)(17)(18)(19) Banco de México, Informe Anual 1989 y 1990, México, D.F.

piso de 16.8% en agosto de 1989, y a partir del mes siguiente comenzó una tendencia ascendente que habría de prolongarse durante casi todo el año siguiente. Este repunte inflacionario colocó a la tasa de aumento del nivel de precios en 29.9% en 1990".²⁰

Otra idea que nos explica de otra forma la pérdida del poder adquisitivo de los salarios es la siguiente: "Los cuatro precios relativos claves, en promedio, descendieron sostenidamente a lo largo de 1989 y 1990. El tipo de cambio real bajo 12%, el salario real 15%, los precios controlados 9.6% y los precios del sector público 14%. Sin embargo, con excepción del salario mínimo real, que declinó marcadamente en 1990, estos precios relativos tendieron a estabilizarse durante 1990 en torno a los valores alcanzados a fines de 1989".²¹

A manera de resumen de los puntos hasta ahora vistos: el PSE de diciembre de 1987 estaba precedido por un año de ajustes en los llamados precios relativos claves, acumulación de reservas internacionales y saneamiento fiscal. El plan tenía el objetivo central de reducir la inflación a la mitad de la alcanzada en 1987, que fue de 160%.²² Para ello se recurrió al control de los cuatro precios relativos claves (tipo de cambio, salario mínimo nominal, precios y tarifas del sector público y un conjunto de precios controlados). Se estableció un punto inicial de estos precios relativos, similar a los que estos tuvieron, en promedio, en 1987. Al principio, el conjunto de estos precios fué suficientemente alto, de modo que el control sobre estos y la desinflación fueran consistentes, en una primera fase, con una disminución de los --

(20) Alcides José Lasa, "Tres años de Política de Estabilización Concertada en México: 1988-1990, Investigación Económica 201, julio-septiembre de 1992, p. 176

(21) Alcides, op. cit. , p. 177

(22) Ibid, p.7

precios relativos. A través de la concertación, los valores nominales de los precios claves se ajustaron durante el programa. Los precios relativos se movieron claramente hacia la baja en los primeros dos años (1988 y 1989) mientras que en el tercero - (1990) tendieron a estabilizarse, con excepción del salario mínimo real, que continuó su tendencia descendente. En este último año, el ajuste inequitativo de los precios - controlados y del sector público, explica en parte el repunte inflacionario de 1990. En promedio, los precios relativos tuvieron un descenso en estos tres años (1988-1990) de 27.3%²³ en el tipo de cambio real, 25.8%²⁴ en el salario mínimo real y 13.9%²⁵ precios controlados y precios de bienes y empresas públicas en relación al Índice -- Nacional de Precios al Consumidor.

Por lo anteriormente expuesto, concluimos que la principal causa de pérdida de poder adquisitivo de los salarios, la encontramos en el hecho de que en los tres --- primeros años de concertaciones, de los cuatro precios relativos claves, los que más descendieron fueron el tipo de cambio y el salario mínimo real. Que para los propósitos de nuestro trabajo nos interesa saber cómo y dónde se han venido reduciendo los salarios reales.

Antes de continuar, es preciso aclarar que existe un tipo de salario que se denomina salario medio manufacturero. Este registró un aumento acumulado de 9.5%²⁶ de 1988 a 1990. Pero solamente un 12%²⁷ de la población percibe este tipo de salario, por lo tanto no son representativos de los salarios en general.

Otro comentario importante es que hasta el año de 1990 el gobierno no había - tenido serias dificultades en lograr una desinflación rápida, debido a la capacidad de control que el Estado puede ejercer sobre la variable salarios. Todavía hay capacidad para ejercer un cierto control sobre el sindicalismo oficial, y el sindicalismo inde--- pendiente todavía muestra señales de debilidad y divisionismo. Ello nos hace pensar que el Estado podría continuar la política de sacrificio de la clase obrera para bajar

(23)(24)(25)(26)(27) Banco de México, op. cit.

los niveles de inflación. Sin embargo, a estas alturas, ello es ya muy peligroso --- porque puede devenir en un estallido social de consecuencias impredecibles.

I.5. EL PECE EN 1991 Y 1992

Para el mes de junio de 1991, después de tres años y medio de Pactos, la situación se encontraba de la siguiente manera:

- a) Una aparente e incipiente recuperación económica
- b) Una notable disminución de la tasa de inflación.
- c) Una agudización de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios.
- d) Una recuperación del salario medio industrial.

Resulta alarmante ver que a pesar de la notable disminución de la tasa de inflación en tres años y medio de concertaciones, hasta ese momento, el salario mínimo descendió a uno de los niveles más bajos de la historia, que sólo es comparable al de los años 1949-1951.

Tan sólo del primero de enero de 1990 al primero de julio de 1991, la pérdida - del poder adquisitivo de los salarios mínimos fué del 16.6%²⁸ Dicho de otro modo, mientras que los precios de artículos y servicios se incrementaron en 41.5%²⁹, los salarios sólo recibieron un incremento de 18%³⁰: "Durante el Pacto de diciembre de 1987 al primero de julio de 1991 el precio de la Canasta Obrera Indispensable (COI) subió de \$6,000.85 a \$23,000.74; lo que significa que el Índice de Costo de la Vida Obrera

(28)(29)(30) Banco de México, Informe Anual 1990, 1991 y 1992.

aumentó en 246%. En cambio el Índice Nacional de Precios al Consumidor³¹ publicado por el Banco de México, arrojó un incremento de 181%, 65% menos que el Índice del Taller de Análisis Económico (TAE); debido, posiblemente a que se refiere a un universo diferente, ya que existe un probable manejo político del INPC".³²

Si consideramos que el salario nominal aumentó 84%³³, haciendo el cálculo de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios con el Índice del TAE, resulta que el salario mínimo perdió la mitad de su poder adquisitivo: 46.8%³⁴. Pero si se hace el cálculo con el INPC resulta una caída de 35%³⁵. De cualquier modo, la conclusión es la misma: el abatimiento de la hiperinflación no ha significado la recuperación de -- los salarios reales.

"De 1982 al primer semestre de 1991, la pérdida acumulada del poder adquisitivo de los salarios mínimos ya era del 71%. Para resarcir esa pérdida, en aquel entonces, se requería un incremento de 247%, por lo que el salario necesitaba ser de ----- \$41,300.00 (N\$41.30) diarios, en lugar de \$11,900.00 (N\$11.90) nominales que se pagaban en ese año"³⁶

(31) Lista o relación que muestra la evolución de los precios de las mercancías y servicios que se venden al detalle, al menudeo. El índice puede ser nacional o por ciudades, y se obtiene como promedio del incremento de precios de algunos artículos y servicios representativos.

(32) Taller de Análisis Económico, Facultad de Economía de la UNAM, "Análisis Gráfico del Poder Adquisitivo de los Salarios", Boletín CIES, UNAM, No. 29-30, julio-octubre de 1991, p. 40.

(33) Ibid. p. 45 (34) Ibid.

(35) Banco de México, op. cit.

(36) Taller de Análisis Económico, op. cit. p. 40

En el período 1987-1991, los precios promedio de los artículos de consumo básico aumentaron 2.8³⁷ veces más de lo que se incrementó el salario mínimo. Ello significó una pérdida real de casi dos cuartas partes del poder de este.

Abordando otro punto que podría causar confusiones, veamos la siguiente cita: "El salario medio industrial ha sufrido también una notable caída en términos reales, aunque no tan fuertemente como el salario mínimo. En el período 1981-1991 los trabajadores de la industria de la transformación, en promedio, han visto disminuir su ingreso real en un 44%".³⁸ Ya mencionamos que sólo el 12% de la población percibe este tipo de salarios. No obstante estos trabajadores también han sido severamente golpeados por la llamada "Modernización", por los "Pactos" y el neoliberalismo: "Los trabajadores de aquellas ramas que fueron fuertemente golpeadas, por el proceso de "modernización" y apertura económica, vieron reducir sus ingresos entre el 36% y el 48%, porcentajes superiores al de otros trabajadores de la industria en su conjunto; pero inferiores al que sufrió el salario mínimo".³⁹

Recientemente se puso a discusión la posibilidad de recuperar los salarios reales en base a la productividad por las nuevas condiciones de competencia que presuntamente se generarán con la firma del TLC.⁴⁰ Sin embargo se percibe una situación que se antoja alarmante: "En 1976, la participación de los trabajadores en el

(37) Ibid. p. 45

(38) Ibid. p. 58

(39) Ibid. p. 59

(40) Ya se firmó, ratificó y entró en vigencia a partir del primero de enero de 1994.

Ingreso Nacional fué de 42%,⁴¹ mientras que en 1989, fué de sólo 26%”⁴²

En el período 1976-1989, simultáneamente al aumento de la productividad del trabajo en la economía nacional, se dió una caída de los salarios reales y en las prestaciones sociales de los trabajadores. Estos dos hechos influyeron significativamente en el detrimento de la participación de los salarios en el ingreso nacional.

La desfavorable situación del trabajo asalariado puede explicarse debido a que durante un proceso sostenido de acumulación, los incrementos de la productividad tienen una relación compleja y contradictoria con la creciente demanda de fuerza de trabajo en sus diferentes grados de calificación, y con su disponibilidad, matizada -- por la poca combatividad de los sindicatos y la política salarial del gobierno. A largo plazo, un aumento en la productividad, que implica producir la misma cantidad de bienes y servicios con un menor número de trabajadores, conduce a una mayor retribución en función de la interacción del desarrollo tecnológico y el incremento de la Población Económicamente Activa. Durante la recesión se suspende el proceso de acumulación y se retrae la demanda en el mercado de trabajo. Si al mismo tiempo, la Población Económicamente Activa (PEA) sigue creciendo y los sindicatos siguen débiles, los salarios reales disminuyen. Esta tendencia se agudiza en un marco inflacionario que ayuda a disimular periódicamente el deterioro.

(41) Suma de las remuneraciones de todos los factores de la producción que intervinieron en el proceso productivo de un país: sueldos, salarios, intereses y rentas; dividendos y ganancias no distribuidas. El ingreso nacional se obtiene anualmente y representa el costo de los factores productivos de bienes y servicios. El ingreso nacional (IN) es igual al producto nacional neto (PNN) menos los impuestos indirectos (ii) más los subsidios (s), por lo que: $IN = PNN - ii + s$

(42) TAE, op. cit., p. 61

Los hechos anteriores muestran un notable aumento del grado de explotación de la fuerza de trabajo. Por ejemplo, en 1976 por cada hora que los trabajadores laboraban para sí mismos, trabajaban una hora veintiocho minutos para los patrones y el gobierno. Mientras que en 1989, por cada hora que trabajaban para sí mismos, -- trabajaban dos horas cincuenta minutos para los patrones y el gobierno. La tasa de explotación creció más del doble en sólo trece años.

Continuando con la situación económica y salarial derivada de las concertaciones: "Para 1992, de acuerdo con el informe del Banco de México: se redujo considerablemente el ritmo de crecimiento de la inflación, aunque el logro fué más modesto que el esperado a principios de año, y a corto y sobre todo a largo plazo, influiría en el nivel de ingreso de todos los mexicanos".⁴³

En el mismo informe se aseguraba que se afianzó la elevación de la productividad -- del trabajo y que se había logrado aumentar las remuneraciones medias reales por -- trabajador.

Durante todo el sexenio, los voceros gubernamentales han argumentado la recuperación de los salarios reales. Pero hay que observar que el gobierno, para hacer -- sus cálculos, toma en cuenta todo tipo de remuneraciones; sueldos, salarios industriales, salarios profesionales, salarios contractuales, etc. Como nos damos cuenta, esta es una forma disfrazada de presentar las cosas. Lo real es que los salarios mínimos han sido severamente sacrificados por los "Pactos".

En 1992 la inflación fué de 11.9%. La canasta básica se elevó 8.1%. Las mercancías libres 9.9%. Los servicios 17.7%, destacando el incremento de 34.4% para las colegiaturas, el 25% de los servicios médicos y el 14.5% para las rentas.

(43) Hernández G. Ignacio. "La realidad económica según el Banco de México, Balance de la Estrategia en Marcha", Revista Estrategia, No. 112. p. 37

De los pocos problemas que se reconocen en el informe, nos interesa destacar uno que complica aún más la recuperación de los salarios reales: "La desaceleración en el ritmo del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) desde fines del tercer trimestre de 1991... Todo ello con el marco de estancamiento o recesión de la economía internacional".⁴⁴ Resulta que la justificación fué que debido a factores externos a nuestra economía, no se lograron las metas de crecimiento del PIB previstas en el Plan Nacional de Desarrollo 89-94 y en los Ritmos de Política Económica para 1992. Desde luego que esta justificación también sirvió para defender el PECE. Se vió claramente que ante esta situación, a los salarios mexicanos se les impuso -- un mayor sacrificio. Sólo tuvieron la promesa de que algún día los beneficios de la política neoliberal se reflejaría en la recuperación de los salarios reales.

1.6. PACTO PARA LA ESTABILIDAD, LA COMPETITIVIDAD Y EL EMPLEO (PECE), 1992.

Este nuevo Pacto buscaba, entre otras cosas, la reducción de la inflación al nivel de la de su principal contraparte comercial (Estados Unidos), y, además, enfatiza los esfuerzos para el incremento de la productividad, la competitividad y la eficiencia, con vistas a enfrentar los retos creados por la firma del TLC. En este Pacto se hace más énfasis en la necesidad de crear empleos.

Llamó la atención ver, que en esta etapa de las concertaciones, se deja por --- primera vez a un lado el crecimiento de la economía y "se reconoce" la inviabilidad de alcanzar y compatibilizar en forma sostenida la estabilidad y el crecimiento económicos: "Ante el déficit de cuenta corriente agudizado por la política neoliberal y las dificultades para financiarlo, se optó por marginar el objetivo de crecimiento para centrarse en el de estabilidad, introduciendo el de competitividad, ante los requerimientos de la apertura externa, como la representada por el TLC, con la finalidad

(44) Hernández, op. cit., p. 39

de reducir el déficit externo. Ninguna política económica puede dejar de lado el objetivo de la creación de empleos para poder legitimarse y recibir apoyo popular." (11)

De los puntos de este PECE nos interesa destacar:

a) Los ajustes en algunos precios y tarifas del sector público; los aumentos aplicados en 1993 para gasolina 11.06%,⁴⁶ gas 2.5%,⁴⁷ gas licuado 3.5%,⁴⁸ así como el combustible, gasoleo, turbosina, electricidad, cuotas de autopista. Estos incrementos fueron más allá de un dígito, donde da pauta al desatamiento de alzas generalizadas de precios que rebasaron el tope programado para los salarios que fué de 7%.⁴⁹ Esto se debió a que muchas empresas que han visto sacrificado su margen de ganancias (debido a la política de concertación y a la apertura externa) aprovecharon los aumentos de -- precios y tarifas del sector público para justificar los incrementos de precios de sus artículos. El sector privado mexicano no estuvo en condiciones de absorber los aumentos de los energéticos porque no tuvieron las condiciones de productividad y de crecimiento de ventas (en parte se debe a la pérdida del poder adquisitivo de los -- salarios porque incide en la reducción de la demanda efectiva)⁵⁰ que les hubiera --- permitido cumplir con los propósitos del PECE: "Su problemática de rezago competitivo frente a las importaciones, así como de la contracción del mercado interno, les impide absorber los mayores costos, ya que ello se traduciría en mayores ganancias

(45) Huerta G. Arturo, "La fragilidad del nuevo Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo", Economía Informa, Facultad de Economía de la UNAM, - No. 211, p.20

(46)(47)(48)(49) Banco de México, Informe Anual, 1993

(50) Conjunto de mercancías y servicios que los consumidores realmente adquieren en el mercado, en un tiempo determinado y a un precio dado. La demanda efectiva es el deseo de adquirir algo, más la capacidad de compra que se demuestra en el momento de comprar lo que se quiere.

y mayores problemas de acumulación, lo que agrava más sus necesidades de inversión y modernización de la planta productiva. Ello obliga a las empresas a repercutir en precios sus mayores costos, por lo que es difícil cumplir con los objetivos de estabilidad buscados.”⁵¹

b) Se estableció un tope salarial de 7%⁵² para todo 1993, bajo la óptica neoliberal, que como ya dijimos es la política económica impuesta por el Fondo Monetario Internacional, se tiene la convicción de que los incrementos salariales son los que provocan la inflación.⁵³ Lamentablemente, una vez más, se sacrificaron los salarios y las -- prestaciones sociales para lograr las metas de reducción de las tasas de inflación. El gobierno mexicano sigue afirmando que no importa que haya topes salariales, -- ellos dicen que reduciendo las tasas de inflación, los salarios ya no se deterioran -- más. Pero esto no ha sido así, sino al revés: es la disminución real de los salarios lo que se ha utilizado para reducir la inflación. Hasta hoy, los salarios mínimos reales siguen deteriorandose a pesar de la reducción de las tasas de inflación. Esto se debe a la inexistencia de niveles de productividad y competitividad capaces de encarar la competencia externa con importaciones y para incrementar las exportaciones - manufactureras. Se siguieron sacrificando los salarios reales, para así reducir costos

(51) Huerta G. Arturo, op. cit., p. 30

(52) Banco de México, op. cit.

(53) Sabemos que la discusión persiste. Por un lado hay quienes opinan, sobre todo los que dirigen la política económica, que entre otros mecanismos para controlar la inflación está el de la contención salarial. Otros, en cambio, creemos que ello no es conveniente. En primer lugar, porque el problema inflacionario no es de -- demanda porque los topes salariales, al deprimir la demanda, inciden negativamente en el nivel de la actividad económica. En segundo lugar, es más apropiada una política que eleve el poder adquisitivo, con su consecuente redistribución del ingreso, pues redundaría en un aumento del nivel de la actividad económica.

y mantener cierta posición competitiva con ciertos márgenes de ganancia. El tipo de cambio sobrevaluado para la competitividad acentuó la reducción de los salarios reales.

La apertura externa, los bajos niveles y ritmos de productividad, el tipo de cambio sobrevaluado y las consecuencias que ello origina sobre el sector externo y la planta productiva del país, han obligado a mantener reducidos y decrecientes los salarios mínimos reales.

Por otra parte, se puso en evidencia, la necesidad que tiene el gobierno de reducir las presiones sobre el déficit en cuenta corriente,⁵⁴ por lo cual redujo aún más los salarios reales para evitar presiones de demanda sobre las importaciones y sobre los precios, con el propósito de mejorar la posición competitiva de los nacionales frente a las importaciones, y a la vez, estimular el crecimiento de las exportaciones. No obstante, ni así, se resolvió la problemática de la Balanza de Pagos. Lo cierto es que desde que empezaron las políticas de contención salarial, ya van más de diez años de sacrificar a la clase obrera y al pueblo mexicano en general -- ¿Hasta cuándo?

En esta parte de la investigación ya podemos decir con toda seguridad que la variable salarios no es la causa del déficit externo ni tampoco de la inflación. Pero lo más importante es que ya tenemos una primera aproximación que confirma la hi-

(54) Esta es una parte de la Balanza de Pagos, la cual es el documento donde se registran sistemáticamente las transacciones económicas de un país al exterior, representadas por compras y ventas de mercancías, movimientos de capital y transferencia de tecnología. La Balanza de Pagos incluye una balanza de mercancías -- también llamada en cuenta corriente, que incorpora la importación y exportación de mercancías y servicios.

pótesis de este trabajo: "La política económica de ajustes y la firma de Pactos entre los diferentes sectores de la economía para controlar la inflación y contener los incrementos salariales ha provocado la reducción de los salarios reales". Esto se comprobará empíricamente a través de la estadística y la econometría en los apartados de este capítulo y en el III.

Más bien, vemos que la política salarial ha cumplido la función de proteger e incrementar las ganancias, para así configurar niveles de acumulación necesarios para impulsar la modernización requerida en el contexto de economía abierta⁵⁵ y la firma del TLC, lo que está provocando mayores niveles de concentración del Ingreso y una mayor miseria a la mayoría de los mexicanos.

Al problema de los bajos salarios se agrega una deuda externa de más de 117 mil millones de dólares, la pérdida progresiva de la participación de los trabajadores en el PIB, al pasar de 37.5% en 1981 al 24.7% en 1992. De 1980 a 1992, 80 de cada 100 nuevos empleos generados fueron informales. Existen 49 millones de pobres, 17 millones de mexicanos en extrema pobreza y salarios de sobrevivencia para nueve millones de trabajadores.⁵⁶

Por más que se haya reducido la inflación, el ahorro nacional sigue bajo, continúa la inversión especulativa, se sigue concentrando cada vez más el ingreso, prosigue la disminución de los salarios reales y la incertidumbre de la economía es hoy mayor ante el creciente déficit de cuenta corriente: "Ello es debido a la forma en --

(55) La economía mexicana se había caracterizado por ser una economía semicerrada -- hasta 1984. Pero a partir de 1985 con el ingreso al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), en 1994 con la entrada en vigencia del TLC, se ha convertido en una de las economías más abiertas del mundo.

(56) Quintero Martínez Armando, STUNAM: Un Sindicato sin Cabeza, ponencia presentada en el XII Congreso del STUNAM, 24 de septiembre de 1993, p.2

que se ha conseguido la reducción del nivel de precios en el país, es decir, con políticas contraccionistas, de privatización de las grandes empresas públicas, de apertura externa, tipo de cambio sobrevaluado, disminución de salarios reales y altas tasas de interés para atraer capitales. Todo esto ha afectado el crecimiento generalizado de la economía, ha aumentado el coeficiente de importación, lo que ha reducido el efecto multiplicador interno de la inversión sobre el ingreso, el ahorro y el empleo, además de aumentar el déficit del comercio exterior, generando un contexto de incertidumbre que propicia la inversión especulativa."⁵⁷ Vemos claramente como la forma a través de la cual se ha conseguido la reducción de la inflación, no sólo ha sacrificado a los salarios reales, sino que ha obstaculizado las condiciones de crecimiento con altos efectos multiplicadores internos para incrementar el ahorro, la inversión y los salarios reales, y poder crear un contexto de certidumbre favorable al crecimiento sostenido.

I.7. OTROS PROBLEMAS DERIVADOS DE LOS PACTOS

Dadas las condiciones anteriormente descritas, se presentaron algunas respuestas de la clase obrera, que hasta el momento se han podido controlar a favor del gobierno y los empresarios. La exigencia de productividad por un lado, y el tope salarial por otro, han provocado un conflicto que se mantiene latente y en cualquier momento puede estallar.

El sacrificio de que ha sido víctima la clase obrera a lo largo de más de una década presentó un panorama ya bastante difícil y preocupante en 1993. Se fijó un --

(57) Huerta G. Arturo, op. cit., p. 31

doble tope salarial: primero la sugerencia de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM) de asignar el aumento a los salarios mínimos en \$28,000.00 (N\$28.00) pesos mensuales (casi 7%), y segundo, una recomendación —sin precedentes en la -- historia de los "pactos"— de que los salarios contractuales⁵⁸ se ajustaran a los dictados de la política económica imperante: reducir la inflación a un nivel inferior a dos cifras.

Si bien lo ridículo del monto asignado a los salarios mínimos en aquel momento (N\$14.27 diarios)⁵⁹ se trató de justificar con argumentos tales como "el salario mínimo ya no es percibido casi por nadie", "es tan sólo una medida de referencia", --- etc.; el caso de los salarios contractuales es muy diferente. Con esta propuesta, los sindicatos se han enfrentado con una propuesta económica que han rebasado en mucho el ámbito de la empresa particular.

El rezago salarial experimentado por los trabajadores en toda su magnitud, independientemente de su exacta cuantificación, situó de nuevo a la demanda salarial en un lugar destacado, enfrentando a los sindicatos a los objetivos de política económica y haciendo muy difíciles las revisiones salariales y contractuales.

En este caso, la búsqueda de productividad (de acuerdo con la propuesta del -- PECE), con la traducción de sus beneficios en los ingresos de los trabajadores sin -- la pérdida de bilateralidad en las relaciones laborales, es otro aspecto aunado a la -- pérdida del poder adquisitivo de los salarios.

(58) Estos salarios son los que están sometidos a un convenio bilateral entre Sindicato y Empresa. Por ley se revisan, por lo general, cada dos años. Los montos no los asigna ni el Pacto, ni la CNSM, sino la capacidad de negociación del Sindicato y los recursos de que disponga la empresa.

(59) Comisión Nacional de Salarios Mínimos, folleto de 1994.

La política económica se ha traducido en una agresión directa a las Industrias que -- tienen un Contrato-Ley (contratos colectivos de trabajo). Veámos sólo algunos casos representativos:

a) En 1993 se revisaron los Contratos-Ley de la industria de la radio, la televisión y el de la industria hulera, ambos con incrementos de 9.9%. Cabe destacar que en el -- caso de la Industria hulera, cuya reestructuración y búsqueda de productividad, la -- quisieron intentar con la pérdida de la bilateralidad y la absorción de los costos por los trabajadores. Así la patronal realizó diferentes intentos por introducir modifica-- ciones en el Contrato-Ley que significaban aumentos en las cargas de trabajo, dis-- minución de salarios, anulación de la bilateralidad, etc., hasta llegar a proponer una única Clausula de Calidad y Productividad que, a partir de los convenios individuales en las empresas, vendría a sustituir el Contrato-Ley.

b) Sobresalen también las revisiones salariales y contractuales de las tres plantas de Ford Motor Company en el país, que llevan a cabo sus revisiones en forma independ-- diente. La revisión en la Planta de Chihuahua suscitó polémica al hablarse de un --- arreglo extraordinario que rebasó el tope salarial de 9.9%, negociado separadamente de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), señalándose presiones de ésta para que los acuerdos contractuales no rebasaran el tope de 9.9%.⁶⁰ Este deseniace hizo más difícil la negociación con las otras dos plantas, incluso en Hermosillo es-- talló una huelga.

(60) Esto hubiera implicado un problema muy grave para la política económica porque implicaba rebasar los acuerdos del PECE, sentando precedentes para que otros -- sindicatos que están bajo el régimen de Contrato-Ley presionaran para solicitar el mismo incremento o más.

c) La revisión salarial en la Compañía de Luz y Fuerza del Centro (CLyFC) se dió a la par de las negociaciones para la conformación de la nueva empresa —un motivo más del disgusto de algunos electricistas— y una vez obtenido un aumento salarial de 8% directo al salario y una retabulación, se produce una nueva fuente de conflicto, al ser marginados de la retabulación los trabajadores de los departamentos de - Construcción y Talleres (que quedaron en pelígro de desaparecer).

d) Otro caso de interés se encuentra con el modelo de "sindicalismo concertador", - el Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana (STRM), el que, ante las dificultades conocidas de rebasar el tope salarial, ensayó mecanismos alternativos de -- mejoramiento salarial. Por un lado, las negociaciones de convenios de productividad, y por otro, la compactación de especialidades ajustando los salarios al alza.

e) En los primeros meses de 1993 tuvieron lugar las revisiones salariales y contrac-- tuales de la mayor parte de los sindicatos universitarios. En su mayoría, estos fue-- ron resueltos en el aspecto salarial con aumentos de entre 7% y 12%. En el caso de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), ésta vivió una importante mov-- lización de su personal académico, en distintos frentes. A finales del año, el Sindi-- cato de Trabajadores de la UNAM (STUNAM), que es el los trabajadores administra-- tivos, le fué impuesto un tope salarial de 5% de aumento directo al salario y 2% en prestaciones, quedando pendiente un convenio de productividad que presuntamente -- podrá mejorar los salarios. Es muy claro que el otrora STUNAM poderoso y comba-- tivo, no tuvo la capacidad para promover una movilización que pudiera romper con - el tope salarial.

f) Finalmente, en lo que se refiere a las instituciones de educación media superior y superior pertenecientes al subsistema de instituciones homologadas de la Secretaría de Educación Pública (SEP), estas llevaron a cabo su revisión salarial obteniendo un

incremento global de 9.9%, sin que les corresponda ya el aumento que se otorga al nivel básico en el mes de mayo, por lo que el rezago salarial que profesores que de este subsistema padecen —no sólo respecto a la inflación acumulada, sino respecto a los profesores del nivel básico— no parece haber sido superado, y sí más bien -- haber trazado un círculo vicioso.

Lo anterior son sólo unos cuantos ejemplos de lo que ocurre incluso con los salarios contractuales. Como hemos estado viendo, la situación no es menos alentadora para los salarios mínimos.

Otro aspecto que llama fuertemente la atención son los intentos de modificar o desaparecer los Contratos-Ley y la Ley Federal del Trabajo. Parece ser que dentro de los planes de productividad y competencia que demanda la apertura de la economía y la entrada en vigencia del TLC, la forma actual de relaciones de bilateralidad a través de los Contratos-Ley representan un estorbo para elevar la eficiencia. La idea del Estado de seguir con la política económica neoliberal —desaparecer los Contratos-Ley, modificar la Ley Federal del Trabajo y seguir sin cumplir con el artículo 123 de la Constitución— se ve más clara en la firma del último "Pacto" del -- sexenio de Carlos Salinas de Gortari, firmado el 3 de octubre de 1993 con el nombre de Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE).

1.8. PACTO PARA LA ESTABILIDAD, LA COMPETITIVIDAD Y EL EMPLEO (PECE), OCTUBRE DE 1993

El nuevo PECE, que se suscribió el 3 de octubre de 1993, que tendrá vigencia - hasta el 31 de diciembre de 1994 (lo han prolongado incluso más allá del final del - presente sexenio). Las partes firmantes del Pacto fueron las mismas que en los anteriores. Los principales puntos tratados:

- a) Alcanzar en 1994 una tasa de inflación anualizada de 5%.
- b) Incrementar en promedio, en 1994 de 9.52% al salario mínimo con cargo al fisco.
- c) La Comisión Nacional de Salarios Mínimos fijó en diciembre de 1993 un aumento a los salarios mínimos equivalente a la inflación esperada (5%), más el incremento promedio de la productividad.
- d) Los incrementos directos a sueldos y salarios deberán ubicarse en el nivel de la inflación esperada para 1994.
- e) A nivel de cada empresa se negociarán bonos de productividad y calidad que permitan a los trabajadores participar en los beneficios de la elevación de la eficiencia.
- f) Reducción del 33 al 34% del Impuesto Sobre la Renta (ISR) a las empresas.
- g) Facilidad a las empresas con problemas de liquidez para pagar sus adeudos fiscales en parcialidades.
- h) Mayor deducción a las inversiones en equipo anticontaminante y de vehículos automotores.
- i) La política cambiaria se mantiene sin modificaciones.

Al término de la firma de este último Pacto del sexenio el presidente de la -- República, Carlos Salinas de Gortari, afirmó: "Es el más generoso, pues se reducen impuestos y se incrementan los salarios reales de los trabajadores..."⁶¹ Sin embar-

(61) "La Jornada", 4 de octubre de 1993, p. 60

go, si analizamos punto por punto este PECE, podremos darnos cuenta rápidamente, que los acuerdos tomados no son suficientes para restituir el poder adquisitivo de los salarios mínimos y contractuales a por lo menos al nivel que tenían, ya no digamos en 1976, sino en 1981 (año previo al estallido de la crisis más profunda de los últimos años).

Por sólo mencionar algunos puntos, la eliminación y la reducción del ISR a las personas físicas, se dijo que redundará en una elevación de los ingresos de entre 7 y 10.8%. Vemos que no sería suficiente, ya que la pérdida del poder adquisitivo de los salarios mínimos de 1982 a la fecha ha sido de más de 50%.

Resulta dudoso pensar que habrá incrementos sustanciales por medio de los -- bonos de productividad, porque la forma a través de la cual se ha conseguido la reducción de la inflación ha impedido las condiciones de crecimiento con altos efectos multiplicadores para incrementar el ahorro interno, la inversión y los salarios reales, y lograr un contexto de certidumbre favorable al crecimiento sostenido.

Si hemos visto que los empresarios no han respetado los acuerdos de los Pactos en el sentido de no incrementar precios, es de dudarse que la disminución del -- ISR del 35 al 34%, sea realmente utilizado para la inversión productiva. Más bien -- aparece como una oportunidad para que los empresarios recuperen o incrementen su margen de ganancia.

En lo que se refiere a la política cambiaria actual: tenemos una sobrevaluación (25% aproximadamente) del peso con respecto al dólar. Si bien origina efectos positivos sobre la reducción del nivel de precios y las finanzas públicas, mantiene, por otro lado, las presiones negativas que dicha paridad cambiaria ejerce sobre la balanza comercial externa. Es verdad que hoy tenemos superávit en las finanzas públicas; pero tenemos el déficit externo más grande de la historia del país. Recordemos que

una economía sana se mide por su equilibrio en la balanza de pagos.

Podríamos analizar profundamente punto por punto, pero no es el objetivo de esta investigación, sino más bien demostrar la pérdida del poder adquisitivo de los salarios en el período 1988-1993, lo cual se tratará a fondo en lo que resta de este capítulo y los demás.

1.9. PROBLEMAS SOCIALES DERIVADOS DE LA ACTUAL POLITICA ECONOMICA

El propósito fundamental de toda política económica debe ser mejorar el nivel de vida de la población cubriendo los mínimos de bienestar: alimentación, vestido, -- vivienda, educación y empleo. Por ello se hace necesario reflexionar acerca de los -- resultados de liberalismo social mexicano de los últimos años.

Anteriormente vimos (punto 1.7.) que hay indicadores que amenazan con desa-- parecer los Contrato-Ley e instrumentar los Bonos de Productividad, los cuales --- --según se dijo cuando se firmó el último PECF-- se aplicarán de acuerdo al criterio de cada empresa o institución ¿Qué nos espera con esas medidas? Seguramente una lucha individualista y personal entre los propios obreros para hacerse merecedores del Bono, ya que sería la única forma de mejorar sus ingresos. Pero con esto, el Estado y los empresarios (patrones), pretenden desarticular el principal instru-- mento de lucha de la clase obrera: la unidad a través de los sindicatos para la de-- fensa de las injusticias de los patrones.

Algo peor, en la frase "El pez más grande se come al más chico", se puede -- resumir el fundamento filosófico del neoliberalismo. Ese modo de pensar puede pe-- netrar con más profundidad en la sociedad mexicana, llevandonos a una competencia a ultranza entre nosotros mismos, para lograr sobrevivir en "la selva de asfalto" en la que se ha convertido la Ciudad de México, deteriorando aún más la convivencia -

sana y pacífica entre sus habitantes.

Por otro lado, vemos como aprovechando la economía informal, cada día se incorporan más niños y mujeres, obligados a buscar esa vía para completar el raquítico salario del jefe de familia. Cuando las mujeres se ven obligadas a trabajar para completar "el gasto", se deteriora también una de las instituciones más importantes de las tradiciones mexicanas: la familia, considerada como la célula de la sociedad.

En lo que a la niñez se refiere, el problema es aún más grave. Por trabajar -- pierden su infancia, asumiendo actividades y responsabilidades que no son propias de su edad. En 1991: "Se registró un total de 11 mil 172 niños y niñas... el D.F. produce el 74.6% de los niños y niñas de y en la calle de la Ciudad de México, mientras que los municipios conurbados y otras ciudades contribuyen únicamente con el 25.4%. En términos globales puede observarse que el 75.4% de la población en estudio oscila entre los 12 y 17 años de edad, y el promedio general corresponde a los 13 años... El censo registró la existencia de 11 mil 172 niños callejeros, de los cuales 1,020 viven en la calle y 10 mil 152 trabajan en la calle".⁶² Al no poder cubrir esa importante etapa de su desarrollo personal, ese futuro adulto sufrirá fuertes desequilibrios en su personalidad, siendo presa fácil de enfermedades emocionales que lo pueden conducir a la neurosis, la drogadicción, el alcoholismo y la delincuencia. Estos niños, por lo general, han abandonado la escuela o nunca han ido: "El mayor número de respuestas relacionadas con el abandono escolar estuvo asociado a la falta de recursos económicos, representó un 33.4%. La segunda causa de deserción -- escolar se relaciona con la falta de motivación, que deriva de las pobres expectativas de desarrollo que genera el sistema escolarizado, lo cual explica por qué el 32.5% de las respuestas fué: La escuela no me gusta. El 29.9% de las respuestas --

(62) Estudio Multidisciplinario realizado en 1991 por la Comisión para el Estudio del Niño de la Calle (COESNICA) del Departamento del Distrito Federal (D.D.F.)

estuvo relacionada, con problemas de reprobación (4.8%), expulsión (9.7%), porque la escuela estaba lejos (1%) y la falta de papeles (4.4%). El índice de respuestas relacionadas con problemas familiares fué del 3.7%, y con drogadicción del 0.7%. Por último, en un porcentaje de 9.8% de las respuestas se manifiesta que el menor nunca -- fué a la escuela".⁶³

¿Los que diseñan la política económica realmente creen que la niñez es el futuro de México? Podríamos seguir profundizando en las consecuencias sociales y humanas derivadas de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, pero sólo ponemos estos ejemplos para que reflexionemos: la economía de libre mercado, liberalismo social (en su versión mexicana) está conduciendo a la clase obrera mexicana, y al pueblo en general, a una situación más miserable que el propio salario, "trabajar para medio vivir". El neoliberalismo produce la enajenación y esclavización del -- hombre a través del trabajo, es decir, "trabajar más, para ganar más". Esto nos hace caer en una de las peores trampas de la "civilización" y "modernización": no tener el mínimo de tiempo para convivir con la familia, con los amigos y con uno mismo. Con ello se le limita al hombre la posibilidad de desarrollar sus características humanas que, finalmente, son las que lo diferencian de las máquinas y los animales.

(63) COESNICA, op. cit., p.p. 25 y 26

I.10. ANTECEDENTES DEL PODER ADQUISITIVO DE LOS SALARIOS DEL D.F.

Considerando que 1976 fue el año en que los salarios reales tuvieron el mayor poder adquisitivo registrado en la historia reciente del país, se estudiará un período previo: 1950-1976. En seguida el período siguiente 1977-1987, y por último, el período: 1988-1994. Todos los períodos serán analizados bajo la técnica estadística llamadas "Números Índices"

Como vimos en los apartados anteriores, la política salarial neoliberal se ha circunscrito al marco del programa de austeridad convenido en el FMI y a la estrategia de apertura de la economía reorientando el aparato productivo nacional hacia la exportación. Desde un principio, las autoridades adoptaron una política de contención de los salarios reales con el propósito de contener la demanda interna, reducir las importaciones, y obtener un superávit en la balanza de los pagos.

La periodización que planteamos es para observar como la política salarial ha sufrido modificaciones radicales así como en la interpretación de su función política. De 1950 a 1982, la inflación fué el mecanismo utilizado para elevar las utilidades, el ahorro y la inversión pública y privada. En cambio, en la nueva estrategia de inflación, de 1983 a 1994, se utiliza para reducir los salarios reales mientras al mismo tiempo se disminuye fuertemente la inversión pública, con lo cual se reduce la demanda interna y las importaciones.

En su función política, los trabajadores, sobre todo los de salarios mínimos, han soportado el peso del reajuste y la conversión económica. Pasando a ser, una --

vez más, las víctimas del sistema.

Hasta 1983 los aumentos salariales se fijaban con base en la pérdida del poder adquisitivo del período inmediato anterior, pero en la actualidad: "La nueva política de otorgar incrementos salariales... de acuerdo con la inflación esperada ha deteriorado aún más el nivel de vida de la clase trabajadora, ya que el alza de precios ha superado las proyecciones oficiales, de tal forma que los incrementos salariales han sido inferiores a los que deberían haber sido bajo este esquema".⁶⁴

"El salario mínimo en términos reales alcanzó su máximo nivel en 1976 según la información disponible. A partir de ese año su poder adquisitivo empezó a declinar; primero lentamente, y a partir de 1982 en forma acelerada... su poder de compra en 1985 era 40.1% inferior al de 1976, y 25.1% inferior al de 1970, situándolo a los niveles de 1966, o sea, de hace una generación".⁶⁵

Tomando como punto de partida esta última nota, estudiaremos en este apartado, los tres períodos anteriormente descritos.

I.10.1 METODOLOGIA

a) Se tomará al Salario Mínimo Legal (SML) por considerarse que es una categoría de lo que es y ha sido la evolución salarial en México (para nuestro caso sólo el -- del D.F.), debido a que determina o en torno a él giran el salario base, la disper---

(64) Livas Raúl, op. cit., sep. 9 de 1985

(65) Martínez H. Ifigenia "Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso Ingreso en México", México, Ed. Diana, 1992, p. 41

slón salarial, los diferenciales salariales, la tasa de cambio de los salarios, e incluso las negociaciones de salarios que se dan en forma independiente.

b) Otra variable que se tomará en cuenta es el Índice de Precios al Consumidor en la Ciudad de México para poder aplicar el método de Números Índices y de esa forma poder calcular el poder adquisitivo de los salarios, según el período.

c) Otra variable que se utilizará es el Índice del Costo de la Vida Obrera en la Cd. de México, el calculo bajo ese nombre sólo existe hasta 1979 porque en 1980 lo suspendió el Banco de México, pero el problema se subsanará obteniendo la información necesaria de los Índices de Precios y Salarios del Banco de México para los años -- 1980--1993.

d) En base a la fórmula: " $[(1/IPC) \times 100]$,"⁶⁶ obtendremos el salario real, dividiendo salario neto anual entre Índice de Precios al Consumidor (IPC).

e) Finalmente, y con base en la fórmula anterior, dividiremos salario neto anual entre Índice de Costo de la Vida Obrera (ICVO), para lograr una aproximación más -- realista, tomando en cuenta que el salario real es la relación que existe entre el -- salario nominal y los precios de las mercancías que el trabajador consume.

(66) Stevenson William J., "Estadística para Administración y Economía", México, ed. Harla, 1981, p. 484.

I.10.2 PODER ADQUISITIVO DE LOS SALARIOS EN EL PERIODO 1950-1976

De acuerdo con la periodización que han hecho de la economía mexicana, estudiosos como Enrique Padilla Aragón, Rene Villareal y Leopoldo Solís, el período que vamos a estudiar en este punto ha sido tomado casi por consenso como "modelo de industrialización y sustitución de importaciones". René Villareal lo define así: "El -- modelo de sustitución de importaciones como modelo de largo plazo, viene a caracterizar todo el período bajo estudio (1939-1976), acompañado de dos tipos de modelo, modelos de corto plazo: el de crecimiento con devaluación-inflación (1939-1958) y el crecimiento estabilizador (1959-1976)".⁶⁷

Antes de iniciar nuestros cálculos, primero hay que hacer dos aseveraciones:

a) De acuerdo con la división por áreas geográficas que ha hecho la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM), al D.F. le corresponde la A.

b) De conformidad con el Decreto por el que se creó una nueva unidad del sistema monetario de los Estados Unidos Mexicanos, publicado por el Diario Oficial de la -- Federación el 22 de junio de 1992, el Salario Mínimo General Promedio se expresa en nuevos pesos (N\$) a partir de 1993. Pero para propósitos de nuestra investigación, - nosotros lo expresamos en antiguos pesos (\$).

(67) Villareal René, "El desequilibrio externo en la industrialización de México", -- FCE, México, 1976, p. 52

Tomando como referencia el cuadro I, obtuvimos el II, desglosando año por -- año y multiplicando el salario mínimo diario por 365 para obtener el salario neto --- anual. Para los años 1973, 1974 y 1976 en los que hubo dos diferentes cantidades, se sumaron y se dividieron entre dos para obtener el promedio, este último se multiplicó por 365. El propósito fue poder compatibilizarlo con los cuadros III y IV para -- hacer los cálculos de acuerdo con la metodología planteada: "El Índice de Precios al Consumidor (IPC) se utiliza... para medir el ingreso [salario real], que es el ingreso [salario] ajustado para cambio en los precios. De este modo, dividir el salario neto entre el valor corriente del IPC en cualquier año, revelará el ingreso [salario real] - para ese año. También es posible hacer una comparación entre años. Considerese un trabajador que recibe \$10,000 de salario neto en 1970 y \$12,600 en 1974 ¿Cómo cambio su ingreso [salario] real? al dividir cada salario neto entre el valor del IPC de - ese año se obtiene el ingreso real".⁶⁸ De acuerdo con este método obtuvimos el --- cuadro V, del cual obtuvimos el salario real para cada año, así como la comparación monetaria entre años con el Índice de Precios al Menudeo en la Cd. de México y con el Índice de Costo de la Vida Obrera (cuadro VI).

De los cálculos hechos, vemos claramente dos cosas:

- a) La tendencia creciente del salario real es más clara en el período 1950-1976 (gráfica No.3)
- b) La comparación monetaria del salario real entre 1950 y 1976 es abismal, \$10,946.00 y \$47,820.00 respectivamente (cuadro V).

Los resultados obtenidos con el Índice de Costo de la Vida Obrera (cuadro VI) nos revelaron una situación análoga a la anterior.

(68) Stevenson William J., op. cit., p.p. 482-484

a) La tendencia creciente del salario real para el período 1950-1976 (gráfica 4).

b) La comparación monetaria del salario real entre 1950 y 1976 es aún más amplia, - \$10,223.00 y \$51,776.00 respectivamente (cuadro VI).

"Otro tipo de número índice, llamado relativo de enlace concentra la atención - en los cambios anuales. Cada precio, cantidad o valor se mide como una razón con respecto al año anterior. Los índices relativos enlazados se pueden calcular directamente, utilizando datos no procesados, o bien, se pueden determinar a partir de números índices de base fija, si se dispone de ellos. Estos mismos relativos también - se expresan en formas de porcentajes... Los índices relativos para otros años se pueden obtener".⁶⁹ La fórmula es la siguiente:

$$\text{Año estudio} = \frac{\text{Índice, año estudio}}{\text{Índice, año base}} \times 100 - 100$$

Con esta fórmula obtuvimos la columna 2 del cuadro VII, es decir, el poder adquisitivo del salario real anual con respecto al año inmediato anterior en porcentajes. Haciendo la sumatoria de dicha columna, obtuvimos 178.7, lo que significa que en todo el período 1950-1976, los salarios mínimos en el D.F. incrementaron su poder adquisitivo en 178.7%. Quiere decir que un modelo de crecimiento con devaluación-inflación no hace descender los salarios reales, sino al contrario, porque las peticiones de incremento salarial se hacían en base al incremento de la inflación del período - inmediato anterior.

(69) Stevenson William J., op. cit. p. 485

Otro dato importante que podemos obtener es calcular el poder adquisitivo del SML de 1976 con respecto al de 1950, la fórmula es la siguiente:

$$\text{poder adquisitivo de 1976 con respecto al de 1950} = \frac{\text{salario real de 1976}}{\text{salario real de 1950}} \times 100 - 100$$

$$= \frac{478.2}{109.4} \times 100 - 100 = 337.7\%$$

Significa que el poder adquisitivo de los SML de 1976 fué 337.7% superior al de 1950. De tal forma que podemos afirmar, también, que el crecimiento económico con devaluación-inflación y desarrollo estabilizador favorecieron a la clase obrera en el incremento de sus salarios reales.

Continuando con la misma metodología, ahora veremos los resultados que obtuvimos con base en el Índice de Costo de la Vida Obrera en la Cd. de México (cuadro VI) Estos datos nos aproximarán a una situación más satisfactoria de acuerdo con los propósitos de nuestra investigación.

Del cuadro VIII hicimos la sumatoria de la segunda columna, obtuvimos como resultado 204.0. Lo que significa que en todo el período 1950-1976, los salarios reales incrementaron su poder adquisitivo en 204%.⁷¹

De manera análoga a los cálculos anteriores, ahora vamos a obtener el poder adquisitivo del SML del año 1976 con respecto al año 1950, con la misma fórmula:

(70) No olvidar que este resultado lo obtuvimos con base en el Índice de Precios al Menudeo en la Ciudad de México.

(71) Podemos afirmar que este resultado es más aproximado a la realidad porque fue obtenido con el ICVO.

Significa que el poder adquisitivo de los SML de 1976 fueron 406.4% superiores al de los SML de 1950.

Las gráficas 1 y 2 nos muestran la tendencia ascendente del Índice de Precios al Menudeo e Índice de Costo de la Vida Obrera respectivamente. De manera análoga podemos observar como son similares las tendencias del salario real con base en el Índice de Precios al Menudeo (gráfica 3) y con base en el Índice de Costo de la Vida Obrera (gráfica 4).

El hacer los cálculos con dos índices diferentes es para demostrar que con cualquiera de los dos la tendencia es la misma: incremento de los salarios reales.

La conclusión de este apartado es: en el período 1950-1976 hubo un incremento sustancial en el poder adquisitivo de los SML en el D.F. de 204.0%.

(72) Este resultado también es más aproximado a los propósitos de nuestra investigación porque fué hecho con el Índice de Costo de la Vida Obrera (columna 2 del cuadro VIII).

I.10.3. PODER ADQUISITIVO DE LOS SALARIOS EN EL PERIODO: 1977-1987

Se optó por tomar este período a partir del año 1977 porque en términos reales el SML alcanzó su máximo nivel en 1976, a partir de 1977: "empezo a declinar, primero lentamente, y a partir de 1982 en forma acelerada. Su poder de compra en --- 1985 era 40.1% inferior al de 1976, y 25.1% inferior al de 1970, situándose a los niveles de 1966, o sea, de hace una generación".⁷³ El período concluye en 1987 porque a finales de ese año se firmó el PSE, iniciando con ello la política salarial de --- tención a partir de 1988.

Con respecto a la periodización, conviene destacar el subperíodo 1977-1981 ca--- racterizado por el auge petrolero y un deterioro de la participación relativa del trabajo en el PIB. También el subperíodo 1982-1987, caracterizado por la caída del pre--- cio internacional del petróleo, el inicio de una etapa de recesión con altas tasas de inflación, un descenso del PIB y una reversión del avance logrado por el factor tra--- bajo. Asimismo, se sentaron las bases para abrir la economía al exterior: ingreso de México al GATT⁷⁴ y la privatización de la economía.

La metodología para obtener nuestros resultados es la misma que utilizamos en el anterior apartado. (I.10.2)

Elaboramos el cuadro X desglosando año por año y multiplicando el salario -- mínimo diario por 365 para obtener el salario neto anual. En el caso de los años -- 1982, 1983, 1984, 1985, 1986 y 1987 en los que hubo dos o más diferentes cantidades

(73) Martínez H. Ifigenia, op. cit., p. 47

(74) Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. La finalidad principal de este or--- ganismo es reducir las barreras comerciales entre los países miembros, es de--- cir, eliminar el proteccionismo comercial entre los países, dando paso al libera--- lismo económico.

de salarios, se obtuvo el promedio anual y se multiplicó por 365 para obtener el -- salario anual. Se elaboró para poder compatibilizarlo con el Índice de Precios al --- Consumidor en la Cd. de México (cuadro XI) y con el Índice de Costo de la Vida -- Obrera en la Cd. de México (para los años 1980-1987, Índice de Precios de la Canas-Básica) (cuadro XII).

Continuando con la misma metodología del apartado I.10.2., obtuvimos las ci--- fras de salario real y comparación monetaria año por año para el período 1977-1987 - (ver cuadro XIII). A diferencia de la tendencia del período 1950-1976, en este, es muy clara la tendencia decreciente del salario real. La comparación monetaria entre el sa- larario real de 1977 con el de 1987 es verdaderamente significativa, \$67,770.00 y ----- \$39,010.00 respectivamente (ver cuadro XIII).

Obtuvimos cifras análogas a las anteriores, pero en este caso utilizamos el In- díce de Costo de la Vida Obrera en la Cd. de México: 1977-79 (Índice de Precios de la Canasta Básica: 1980-1987) (ver cuadro XIV). Con un ligero repunte en 1981, tam- bién la tendencia general de todo el período es decreciente. La comparación moneta- ria del salario real de 1977 con 1987 es de casi 50% \$66,273.00 y \$33,785.00 respecti- vamente. (ver cuadro XIV)

Al igual que en el apartado anterior, calculamos los datos de incremento o --- pérdida del poder adquisitivo año por año para el período 1977-1987 (ver columna 2 del cuadro XV). Hicimos la sumatoria de dicha columna, obtuvimos -50.9. Lo que - significa que en todo el período estudiado, los SML en el D.F. perdieron 50.9% de -- poder adquisitivo.⁷⁵ Las crisis petrolera de 1982, los problemas de pago de intere- ses de la deuda externa, la apertura y privatización de la economía nacional y el --- sostenimiento de la tasa de ganancia de los capitalistas implicaron un grave sacrifi-

(75) Este resultado es sólo una aproximación porque no hay que olvidar que fue cal- culado con el Índice de Precios al Consumidor en la Cd. de México.

cio para los trabajadores asalariados defesos y de todo el país.

Utilizando también la fórmula aplicada en el apartado I.10.2., el poder adquisitivo de los SML de 1987 fue 42.4% inferior al de 1977.

Podemos afirmar que el cambio progresivo de la estructura económica de México a partir de 1977 implicó un fuerte sacrificio para los de por sí más sacrificados del sistema: los asalariados.

Ahora veremos los resultados análogos a los anteriores, pero calculados con -- base en el Índice de Costo de la Vida Obrera (Índice de Precios de la Canasta Básica) (ver cuadro XIV). Continuamos con la misma metodología y obtuvimos el incremento o pérdida del poder adquisitivo año por año (ver columna 2 del cuadro -- XVI), aplicando sumatoria a dicha columna, obtuvimos: -61.4%. Lo que significa que en todo el período estudiado, los SML en el D.F. perdieron 61.4%⁷⁶ de poder adquisitivo. Utilizando nuestra fórmula conocida en el apartado I.10.2. calculamos el poder adquisitivo de los SML de 1987 con respecto a los de 1977. el resultado fue: -49.0%. Lo que significa que el poder adquisitivo de los SML de 1987 fue 49.0% inferior al -- de 1977.

La conclusión de este apartado es: en el período 1977-1987 hubo un decremento sustancial del Poder Adquisitivo de los SML de 61.4%.

Para complementar este apartado, observemos lo siguiente:

a) La tendencia creciente del Índice de Precios al Consumidor y del Índice de Precios de la Canasta Básica (gráfica 5 y 6).

(76) Este resultado lo asumimos como más apropiado para los fines de nuestra investigación porque lo obtuvimos con base en el Índice de Costo de la Vida -- Obrera (Índice de Precios de la Canasta Básica).

b) La tenedencia decreciente del salario real (gráficas 7 y 8).

c) Por la definición de salario real, el calculo realizado con el Indice de Precios de la Canasta Básica (gráfica 8) lo tomamos como el más importante para apoyar la hipótesis de esta investigación.

I.10.4. PODER ADQUISITIVO DE LOS SALARIOS EN EL PERIODO: 1988-1993.

Se ha llegado a la parte más importante de esta investigación, donde se intentará comprobar las hipótesis de este trabajo:

- a) La política económica de ajustes macroeconómicos y las firmas de pactos entre los diferentes sectores de la economía para reducir la tasa de inflación y limitar los incrementos salariales han provocado la reducción de los salarios reales.
- b) Los Pactos económicos han significado un sacrificio extra para los asalariados, quienes sienten la pérdida paulatina del poder adquisitivo de los salarios.
- c) El Estado, los empresarios y los comerciantes no han podido cumplir los acuerdos emanados de los Pactos porque el incremento de los precios (inflación) ha sido mayor que los incrementos salariales.

Hasta este momento, hemos hecho una descripción y un breve análisis de los Pactos y su negativa repercusión sobre todos los asalariados del país. Ahora veremos, con datos oficiales, de cuánto ha sido la pérdida del poder adquisitivo para los asalariados del D.F.

Para obtener nuestros resultados, aplicamos la misma metodología de los apartados I.10.3. y I.10.4.

Elaboramos el cuadro XVIII desglosando año por año, multiplicando del salario mínimo diario por 365 para obtener el salario neto anual, en el caso de los años 1988, 1989, 1990 y 1991, en los que hubo dos o más diferentes cantidades de salarios, se obtuvo primero el promedio anual y, en segundo lugar, se multiplicó por 365. Este cuadro se realizó para compatibilizarlo con el Índice de Precios al Consumidor

en la Cd. de México (cuadro XIX) y con el Índice de Precios de la Canasta Básica - (cuadro XX).

En el cuadro XXI aparecen los resultados del salario real y la comparación monetaria año por año. Observamos, también, la tendencia del mismo para el período - 1988-1993. La comparación monetaria del salario real entre 1988 y 1993 es bastante -- significativa \$31,031.12 y \$23,409.10 respectivamente.

Ahora pasemos a los resultados obtenidos con el índice de Precios de la Canasta Básica (cuadro XXII). Con excepción de la tendencia creciente de 1988 a 1989, a - partir de 1990 y hasta 1993 es decreciente. La comparación monetaria del salario real entre 1988 y 1993 es aún más significativa \$27,809.20 y \$22,460.23 respectivamente.

La columna 2 del cuadro XXIII nos muestra los resultados anuales de pérdida del poder adquisitivo con base en el Índice de Precios al Consumidor. Haciendo la - sumatoria de dicha columna, obtuvimos como resultado -27.0; lo que significa que en todo el período estudiado, los SML en el D.F. perdieron 27.0% ⁷⁷ de poder adquisitivo. Del mismo cuadro obtuvimos el resultado del poder adquisitivo de los SML de 1988 con respecto al de 1993, el dato obtenido: -24.5; lo que significa que el poder adquisitivo de los SML de 1993 fue 24.5% inferior al de 1988. ⁷⁸

Con los resultados anteriores, prácticamente podemos comprobar nuestra hipótesis. Sin embargo esto lo haremos con los cálculos obtenidos con el Índice de Precios de la Canasta Básica (cuadro XXIV). Haciendo la sumatoria de la columna 2 de dicho cuadro nos arrojó como resultado; -20.0%; lo que significa que en todo el pe--

(77) Este resultado es una aproximación porque fué calculado con el Índice de Precios al Consumidor.

(78) También este resultado es una aproximación.

ríodo estudiado, los SML del D.F. perdieron 20.0% de poder adquisitivo.⁷⁹

Con nuestra metodología y cálculos ya conocidos, obtuvimos el poder adquisitivo de los SML de 1988 con respecto al de 1993, el resultado fue: -19.2; lo que significa que el poder adquisitivo de los SML de 1993 fue 19.2% inferior al de 1988.

Con estos últimos resultados podemos confirmar nuestra hipótesis de este trabajo:

- a) Los Pactos económicos no detuvieron la pérdida del poder adquisitivo de los SML del D.F. Por el contrario, en el período 1988-1993, los salarios reales se han reducido 20%.
- b) Para los asalariados del D.F., los Pactos implican un sacrificio extra. En el período 1977-87 los salarios mínimos reales del D.F. se redujeron 61.4%, esto significó un primer sacrificio. Los Pactos obligan a un segundo sacrificio, ahora con una pérdida de poder adquisitivo de 20%. Es decir, desde 1977 se viene sacrificando a los salarios reales en favor del incremento de la tasa de ganancia de los capitalistas industriales y comerciales.
- c) El Estado y los capitalistas industriales y comerciales no han cumplido con los acuerdos de los Pactos económicos. Hemos visto que la inflación ha rebasado a los incrementos salariales. Es obvio que la política de otorgar incrementos salariales previos con base a la inflación esperada no ha operado como creyó el Gobierno. Escudándose en la teoría de la inflación salarial (la cual veremos con detalle en el capítulo II), se ha utilizado como pretexto las altas tasas de inflación de los años ochenta para sacrificar los salarios reales de los obreros sin que haya un sacrificio equivalente en la tasa de ganancia de los capitalistas.

(79) Este resultado es más apropiado porque fue obtenido con base en el Índice de Precios de la Canasta Básica.

Las gráficas 9 y 10 del anexo nos muestran la tendencia creciente del Índice de Precios al Consumidor y del Índice de Precios de la Canasta Básica respectivamente. Las gráficas 11 y 12 nos indican la tendenci descendente de los salarios reales en el D.F. para el período 1988-1993.

I.10.5. ANALISIS COMPARATIVO DE LOS SALARIOS NOMINALES Y REALES ENTRE 1977 Y 1993.

Hemos observado la tendencia de los salarios reales. De 1950 a 1976 hubo un -- incremento, alcanzando su máximo punto en este último año. de 1977 a 1993 vimos que se ha dado un descenso del mismo. Convendría hacer una comparación de los -- salarios reales entre el punto inicial (1950), el punto máximo (1976) y el punto final (1993). Pero los cálculos de los años 1950 y 1976 estan hechos con año base 1978=100; en cambio los años 1977 y 1993 estan calculados, ambos, con año base 1980=100. Con el fin de no caer en errores, sólo se hará la comparación entre estos dos últimos años.

Tenemos, por ejemplo, el salario nominar de los años 1977 y 1993, \$38,836.00⁸⁰ y \$5'208,550.00⁸¹ respectivamente. Notese la enorme diferencia, \$5' 169,714.00, es decir 13141% de más en pesos corrientes. Impresiona y engaña el enorme nominal. (ver gráfica No. 13 del anexo estadístico).

Para ubicarnos en la realidad salarial, tenemos ahora el salario real para los -- mismos años, \$662.70⁸² y \$224.60⁸³ respectivamente. El salario real de 1977 fue **1295% superior al de 1993!** (ver gráfica No. 14 del anexo estadístico).

Finalmente, a partir de esta diferencia de 295% entre el salario real de 1977 con respecto al de 1993, deducimos el salario mínimo nominal (diario, mensual y anual) -

(80) Este dato fué tomado del cuadro X del anexo estadístico.

(81) Este dato fué tomado del cuadro XVIII del anexo estadístico.

(82) Cuadro XIV del anexo estadístico.

(83) Cuadro XXII del anexo estadístico.

que debió haber ganado en 1993 un obrero del D.F. para que hubiese sido igual, por lo menos, al que tenía en 1977. Veamos el siguiente cuadro:

SALARIO NOMINAL (DIARIO, MENSUAL Y ANUAL) QUE GANO UN TRABAJADOR DE SALARIO MINIMO EN EL D.F. EN 1993.

<u>AÑO</u>	<u>SALARIO DIARIO</u>	<u>SALARIO MENSUAL</u>	<u>SALARIO ANUAL</u>
1993	N\$ 14.27	N\$ 428.10 ¹	N\$ 5,208.55 ²

(1) Para obtener este dato se multiplicó N\$14.27x30

(2) Para obtener este dato se multiplicó N\$14.27x365

FUENTE: Cuadro XVIII del anexo estadístico.

SALARIO NOMINAL (DIARIO, MENSUAL Y ANUAL) QUE DEBIO GANAR UN TRABAJADOR DE SALARIO MINIMO EN 1993 PARA QUE TUVIERA EL MISMO PODER ADQUISITIVO DE 1977.

<u>AÑO</u>	<u>SALARIO DIARIO</u>	<u>SALARIO MENSUAL</u>	<u>SALARIO ANUAL</u>
1993	N\$ 42.09 [*]	N\$ 1,262.89 [*]	N\$ 15,365.22 [*]

(*) Estos datos se obtuvieron de multiplicar el salario nominal (diario, mensual y -- anual) de 1993 x 2.95 (que equivale al 295% de mayor poder adquisitivo que tuvo el SML del D.F. en 1977.

Para ver con mayor claridad la comparación que aquí se explica, ver la gráfica No. 15 del anexo estadístico.

Ni recuperando el poder adquisitivo que se tenía en 1977 se puede cumplir con el artículo 123 constitucional. Tan sólo en el pago de alquiler de vivienda, las rentas más baratas, en promedio, son de N\$1000.00 mensuales; al pagar esta, el trabajador se quedaría tan sólo con N\$262.89 para los demás gastos (alimentación, vestido, --- educación, salud y recreación). En el supuesto de que ese obrero tuviera un sólo hijo, ese salario continuaría siendo insuficiente.

Para concluir con este apartado podemos afirmar lo siguiente: para igualar el poder adquisitivo de 1993 con el de 1977, el salario mínimo en el D.F. debió ser de - N\$42,09 diarios. Aún así no hubiese sido suficiente para cumplir con el artículo 123 constitucional.

CAPITULO II

ASPECTOS TEORICOS DE LAS VARIABLES: SALARIOS E INFLACION.

II.1. SALARIOS E INFLACION

A lo largo del Capítulo I hemos visto que la justificación gubernamental para instrumentar el Pacto esta basada en la teoría de la inflación salarial: "La idea según la cual la inflación se mantiene y se desarrolla por el sólo hecho de que los aumentos de ingresos provocan alzas de precios que a su vez suscitan nuevas alzas de ingresos puede ser considerada como el axioma de base de la teoría dominante de la inflación."⁸⁴ Haciendo uso del dominio de los medios de comunicación, la clase dominante ha hecho creer a la gente común que la enfermedad de la economía radica en las altas tasas de inflación. Peor, aún, se culpa a los trabajadores como responsables de ello por pedir incrementos salariales desmedidos. En consecuencia, es necesario detener las pretensiones obreras en aras de lograr un saneamiento de las finanzas públicas y un equilibrio en las grandes variables macroeconómicas. Lo grave es que mucha gente se ha dejado engañar por esta falacia.

Paul Boccara trata de desenmascarar este argumento en un artículo donde dice: "Tradicionalmente, la ideología dominante insiste sobre la pretendida alza excesiva de los salarios, para explicar las olas inflacionistas. Ya sea que este aumento de los salarios se refleje en el exceso de los costos de producción o en el exceso de la demanda de los productos de consumo, se vuelve a encontrar aquí el pretendido ciclo infernal de los salarios y los precios. Es cierto, es posible oponerle un ciclo infernal de las ganancias y de los precios, señalando las exigencias excesivas de la --

(84) Bourgues Paul. Los Salarios ¿son responsables de la inflación? México, Ed.-----
Nuestro Tiempo. 1981. p.13

ganancia en la formación de los precios y el despilfarro de esa ganancia en las demandas parasitarias de los capitalistas... Sin embargo, haciéndole así, se permanece esencialmente al nivel de la repartición del ingreso, al nivel de la superficie de la economía. No se responde a los argumentos ideológicos aparentemente más convincentes del capital".⁸⁵

Pero también dentro de la teoría de la inflación salarial se encuentra la teoría de la inflación por la demanda, cuyo principal exponente es el monetarista Milton Friedman.⁸⁶ Dado que aquí encontramos el fundamento teórico de la política económica neoliberal y, por ende, la aplicación de los Pactos en la economía mexicana, es menester hacer un análisis, lo más amplio posible, de los principales postulados de la "Escuela de Chicago": "Si por una razón u otra, la demanda se vuelve excesiva en relación a la oferta, es decir, en relación a la producción disponible, y si esta --- producción no puede ser inmediatamente ampliada, la sociedad entera se encontrará con un lleno absoluto de demanda y el equilibrio general será perturbado. A este -- exceso de demanda, los personajes que se encuentran del lado de la oferta, es decir, en lo esencial los empresarios, reaccionarán con un alza de los precios. Esto restablecerá equilibrio. El exceso de demanda será absorbido por el alza de los precios y así, oferta y demanda, estarán de nuevo equilibrados".⁸⁷ Tal es, expuesta en su -- forma más simple, la teoría de la inflación por la demanda.

(85) *Economie et Politique*, No. 262, mayo 1976, pp. 5

(86) Cabeza principal de la corriente neoclásica llamada "Escuela de Chicago". Su -- liberalismo intransigente ha rebasado las fronteras de Estados Unidos. Ha prodigado sus consejos y prácticamente todos los países capitalistas desarrollados y subdesarrollados han adoptado sus concepciones en las políticas económicas. México no es la excepción. Los Pactos son un resultado de ello.

(87) Bourgues Paul, op. cit. p. 90

La teoría de la inflación salarial también esta respaldada por la tesis de la inflación inercial, expectativas inflacionarias o inflación sociológica. Pero en lo esencial, no difiere de las dos anteriores.

II.2. CRITICA A LA TEORIA DE LA INFLACION SALARIAL.

Hemos visto, brevemente, los tres aspectos más destacados de esta teoría que le han servido para imponer una política económica que responde más a intereses -- ideológicos y políticos que al análisis científico del problema. Esta teoría pone a los salarios como el origen de la inflación. Por ende es a los mismos a quienes se sacrifica por mantener o incrementar la tasa de ganancia de los capitalistas.

II.2.1. LOS SALARIOS NO SON LA CAUSA DE LA INFLACION.

Para poder demostrar la falacia de la teoría de la inflación salarial es --- menester recurrir a la teoría del valor porque penetra con más profundidad y - seriedad científica en el problema.

II.2.1.1. LA FORMACION DEL VALOR

En el proceso de producción capitalista, la fuerza de trabajo tie- la peculiaridad de que cuando esta en actividad posee la propiedad de -- conservar valor agregado valor. Es decir, conserva y transmite el valor de los medios de producción (las materias primas consumidas y el desgaste de las máquinas), porque el trabajo productivo transforma los medios de producción en elementos formadores de un nuevo producto. El valor que poseen los medios de producción pasa de un valor de uso a otro valor de uso, o sea, un producto diferente (que puede ser otro medio de produc- ción o un valor de uso de consumo final). Supongamos que ese otro va--

lor de uso es un par de zapatos: el cuero, la suela y el hilo se transforman en zapatos y los zapatos contienen el valor del cuero, la suela y el hilo que le han sido transmitidos gracias a la acción de la fuerza de trabajo.

La fuerza de trabajo agrega valor, porque al mismo tiempo que el trabajo productivo permite la formación de un nuevo producto, actúa (gasto de tiempo de trabajo socialmente necesario), por consiguiente, en la formación de un nuevo valor. El par de zapatos no contienen solamente el valor del cuero, las suelas y el hilo que les han sido transmitidos y el desgaste de las máquinas, contienen igualmente el nuevo valor, es decir, el tiempo de trabajo nuevo que se ha empleado para transformar el cuero, suelas e hilo en un par de zapatos.

Entonces al final de un ciclo de producción, el valor de una mercancía - esta formado por el tiempo de trabajo pasado (correspondiente al consumo de las materias primas, de la energía eléctrica, al consumo parcial de las máquinas, instalaciones, etc.), y por el tiempo de trabajo nuevo agregado.

El valor final de la mercancía estará compuesta por ejemplo: de 20 horas de trabajo pasado más 8 horas de trabajo nuevo ($20h+8h=28hrs$). En este caso, 8 hrs=nuevo valor. Vemos aparecer una consecuencia fundamental: que el valor no se define en absoluto por la adición de los diferentes -- costos de producción a los que les sería agregada una ganancia.

Por consiguiente, el valor de un producto no es resultado de una operación contable, como pretenden los ideólogos y economistas burgueses, de una simple suma. La realidad del valor reside en el tiempo de trabajo -- socialmente necesaria transmitido y gastado en la producción de una -- mercancía.

La unidad del valor reside en el proceso de producción, pero la ideología dominante lo hace aparecer en el marco de relaciones mercantiles. Esto último se les facilita porque en el valor de una mercancía, no se puede percibir directamente la relación de producción capitalista (pero si existe una relación interna entre los elementos que intervienen en el proceso de producción), En esta relación la fuerza de trabajo actúa sobre -- medios de producción propiedad de otro. De este hecho resulta una participación en el tiempo de trabajo nuevo agregado. En otras palabras, el nuevo valor o valor agregado que posee el producto final se **decompone** en tiempo de trabajo pagado y tiempo de trabajo gratuito.

II.2.1.2. A CERCA DEL SALARIO.

Es indispensable hacer algunas precisiones sobre el salario, debido a que la teoría dominante argumenta que en los incrementos de estos se origina el ciclo infernal ascendente salarios-precios.

El salario corresponde al precio pagado por la compra de la fuerza de trabajo por el capitalista, sobre la base del valor de esta fuerza y de la relación de esta fuerza con la unidad monetaria. A cambio de este precio, que el patrón le da un trato de costo de producción idéntico a los otros, el capitalista dispone del uso de esta fuerza de trabajo durante una jornada. El "recupera" el dinero gastado en el salario gracias a una fracción del valor nuevo agregado en el proceso productivo, por ejemplo, con --- cuatro horas de trabajo. El trabajo suplementario (otras 4 horas), durante la jornada de trabajo, el cual forma la plusvalía; no es pagado. Supongamos que la jornada de un obrero es de 8 horas y que ella culmina con la producción de una mercancía; entonces, si el salario es equivalente a 4 horas de trabajo, la plusvalía será de las 4 restantes. El valor de dicha mercancía, además del valor de los medios de producción transmitidos en

el curso del proceso de producción, contendrá 8 horas de trabajo, que se descomponen en cuatro horas de trabajo pagado y 4 horas de trabajo gratuito.

Retomando el ejemplo de más arriba: el valor total y final de 28 horas -- comprende: 20 horas de trabajo pesado + 8 horas de trabajo nuevo. Este último se descompone en 4 horas correspondiente al salario y 4 -- la plusvalía.

Es muy importante darnos cuenta que el salario es un costo de producción muy particular porque aporta más de lo que cuesta, debido a la -- característica especial de la mercancía (fuerza de trabajo) que compra.

Llegamos así a una conclusión fundamental: en el caso en que tuviera lugar, un alza en los salarios no modificaría en nada el valor de la mercancía, y menos aún su precio. Si no hubiera otra modificación, no haría más que disminuir la masa de plusvalía. Veamos, si retomamos nuevamente el ejemplo de más arriba, observamos que un aumento de los salarios del 25% llevaría el equivalente del precio pagado por la compra de fuerza de trabajo a 5 horas. La plusvalía, siendo la misma jornada de trabajo, pasaría a 3 horas de trabajo. Pero el nuevo valor global agregado, es decir, en nuestro ejemplo las 8 horas de trabajo para producir una mercancía -- particular, no habría cambiado ni un ápico.

Podemos medir la importancia que tiene comprender la formación del valor y su carácter objetivo. Una vez más el valor nuevo agregado no está formado por la adición contable salario + ganancia. Este valor nuevo es agregado efectivamente, en el curso del proceso de producción y se descompone en salario y plusvalía según la relación de producción capitalista general y da sentido a este tipo de producción (es decir, a la relación -- entre los dueños de los medios de producción y los que sólo poseen su

fuerza de trabajo).

Aquí se encuentra la trampa de los economistas burgueses: representan de manera contable el carácter objetivo del valor de las mercancías.

La tesis de la inflación por el alza de los costos salariales (inflación salarial) se fundamenta en la negación de la explotación capitalista. Naturalmente esto conduce a pesar que la totalidad del trabajo es pagada, que no existe sobretrabajo gratuito y que todo incremento en el precio de la fuerza de trabajo debe implicar un incremento en el precio de producción. **La base teórica de este error reside en el análisis del salario — como precio del trabajo, y no como precio de la fuerza de trabajo.**

Los economistas neoliberales asumen que en base al porcentaje planteado de antemano a los salarios se determinan los precios de los demás bienes y servicios: "La economía política contemporánea admite implícitamente que la masa de los salarios está determinada de antemano. La inflación viene entonces a sancionar y corregir los "excesos" que --- resultan de las reivindicaciones salariales. El alza de los salarios nominales implica un alza de los precios que anula, en términos del poder de compra, el alza inicial. Es fácil, a partir de una demostración como ésta, alabar las delicias de la política contractual que permitiría evitar el alza de los precios".⁸⁸ Esta relación de causa a efecto implica que los precios de las mercancías sean determinados por los salarios. La cosa termina en que el valor de la mercancía está determinado por el precio del trabajo o que, el precio del trabajo es la medida general de los valores.

(88) Bourgues Paul, op. cit., p.54

II.2.1.3. DE LA ESPECIFICIDAD DEL SALARIO COMO COSTO DE PRODUCCIÓN.

Hemos visto en el apartado anterior que el salario no es un costo de producción del mismo tipo que los demás porque la fuerza de trabajo agrega valor al que ya tienen los medios de producción. Aquí haremos la distinción entre costos de producción.

II.2.1.3.1. LA DISTINCION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION.

El costo de producción tiene un carácter autónomo. Este se manifiesta sin cesar en el curso de la producción real de la mercancía: a partir de la forma mercancía, gracias al proceso de circulación y realización, ésta es reconvertida en capital productivo. Es necesario que el costo de producción de la mercancía permita constantemente reponer los elementos de producción consumidos en la producción. **Este es el significado profundo de la noción costos de producción.** En consecuencia, el salario es un costo de producción; constantemente hay que recuperar el medio de comprar nuevamente la fuerza de trabajo necesaria para un nuevo ciclo de producción.

En cambio, la categoría del costo de producción, empleada por la teoría de la inflación salarial, no tiene nada de común ni con la formación del valor de la mercancía, ni con el proceso de valorización del capital. **Tal es el error fundamental de la teoría económica burguesa en la que el costo de producción toma el aspecto engañoso de una categoría de la producción del valor.**

Para simplificar, admitamos que los costos de producción conciernen únicamente a la materia prima y la fuerza de trabajo en , por ejemplo, la

transformación de piel en chamarra.

El trabajo gastado, gracias a su carácter peculiar. Transfiere al producto el valor de la materia prima consumida, de un monto de N\$400.00. Este valor pasado reaparece como elemento de valor del nuevo producto: la chamarra, pero él no nace en el proceso de producción de esta mercancía (chamarra). Si la piel existe como elemento constitutivo del valor de la chamarra es porque era anteriormente un elemento del capital adelantado. El proceso de producción de la chamarra no informa nada sobre el valor de la piel. Más aún, ningún proceso de producción informa algo sobre un costo de producción cualquiera, ya que el costo de producción no es una categoría constitutiva del valor. Es el valor ya constituido el que, en determinadas circunstancias, toma la forma de costo de producción. El valor de la piel se transforma en costo de producción de la chamarra.

Esta última observación deshace completamente la teoría de la inflación salarial de incremento de los costos como consecuencia de los incrementos salariales.

El capital constante gastado en piel se traduce en la fracción de valor-mercancía que esta agrega a la chamarra. Este elemento del costo de producción tiene así una doble significación: por una parte, entra en el costo de producción de la mercancía chamarra porque constituye en el valor de ésta un elemento de reemplazo del capital gastado; por otra, la piel no constituye un elemento del valor de la mercancía chamarra más que por ser el valor del capital gastado o aún, porque el costo de la piel es de tanto. Pero no sabemos porque es de tanto, es un hecho.

Con respecto al otro elemento constitutivo del costo de producción (el precio de la fuerza de trabajo), es todo lo contrario. Las jornadas de trabajo gastadas durante la producción de la mercancía chamarra crean un valor nuevo, de , digamos, N\$200.00. Una parte de éste no hace más que reemplazar el capital variable adelantado, dicho de otra manera, el precio de la fuerza de trabajo empleada se eleva a N\$100.00. **Pero este valor-capital adelantado no entra de ninguna manera en la formación del nuevo valor**, he aquí la muy grave confusión operada por la tesis de la inflación salarial. En el adelanto de capital, la fuerza de trabajo cuenta como valor, pero en el proceso de producción actúa como creadora de valor. El valor de la fuerza de trabajo que figura en el adelanto de capital se traduce en costo de producción, cuando el capital productivo está verdaderamente en función, por la fuerza de trabajo misma, fuerza viva creadora - de valor.

De ahí la diferencia entre capital constante (la piel en nuestro ejemplo y el capital variable. Como lo indica Marx: "La diferencia que separa estos dos elementos del valor mercancía, que constituyen en conjunto el costo de producción, salta a los ojos, en cuanto se produce un cambio --⁸⁹ de magnitud del capital constante o del capital variable gastados".

II.2.1.3.2. LA INCIDENCIA DE UN ALZA DEL COSTO DE PRODUCCION SOBRE EL VALOR.

Supongamos que el precio de la piel considerada en nuestro ejemplo pasa de N\$400.00 a N\$600.00. El costo de producción de la mercancía -- **chamarra** se eleva, entonces (precio de la piel + salario) a $600c + 100v = N\$700.00$, y el valor de la chamarra misma aumenta de N\$600.00 -----

(89) Marx Carlos, El Capital, Ed. F.C.E., México, 1984, p.90

$(400c + 100v + 100pl) \text{ a } 600c + 100v + 100pl = \text{N}\800.00^{90}

Hay desde luego, aumento del valor de la chamarra, ya que el precio de la piel se incrementa.

De manera general, el capital constante gastado, transfiere al producto su valor; el valor del producto aumenta, si no hubo más diferencias, con la magnitud absoluta del valor del capital constante consumido.

Supongamos ahora que el precio de la fuerza de trabajo pasa de ---- N\$100.00 a N\$150.00. En este caso el costo de producción se eleva de -- 500 a $400c + 150v = \text{N}\$550.00$. Ha aumentado, pero el **valor** de la mercancía permanece inalterado. Permanece en N\$600.00; pero en lugar de descompensarse en $400c$ (piel) + $100v$ (salario) + $100pl$ (plusvalía) se descompone en $400c + 150v + 50pl$. Por tanto, es posible aumentar el precio de la fuerza de trabajo sin que provoque inflación, siempre y cuando el capitalista esté "dispuesto" a disminuir la plusvalía y, por tanto, la tasa de ganancia. Aunque nos debe quedar claro que el incremento de los salarios (precio de la fuerza de trabajo) no es la causa de la inflación. Esta última es un fenómeno, intrínseco, del funcionamiento del sistema capitalista; forma parte de la naturaleza del mismo.

Nos debe quedar muy claro que **el capital variable adelantado agrega su propio valor al producto**. En lugar de éste, es por el contrario un valor nuevo creado por el trabajo, el que figura en el producto. Por lo tanto, un cambio en la magnitud absoluta del capital variable, en tanto no exprese más que una modificación del precio de la fuerza de trabajo y no una variación de la cantidad de obreros, no modifica ni una jota la --

(90) c = capital contante; v = capital variable; pl = plusvalía

magnitud absoluta del valor de la mercancía, porque no modifica en nada la magnitud absoluta del nuevo valor creado por la fuerza de trabajo en acción.

Por lo tanto, puede haber alza o baja de los costos de producción sin ninguna modificación del valor las mercancías producidas y, esto es cierto también, cada vez que ese movimiento de alza o baja concierne al salario.

En todo caso, lo que puede alterar el valor de las mercancías producidas es el desarrollo tecnológico —porque disminuye el tiempo de trabajo socialmente necesario—, en ese caso, asistiríamos a ver una reducción del valor absoluto de las mercancías y, por lo tanto, de los costos y de los precios. Lo cual redundaría en una reducción de la inflación sin sacrificar el precio de la fuerza de trabajo (los salarios). ¿Acaso no se ha insistido en todo el sexenio de Salinas de modernización y desarrollo tecnológico?

II.2.1.3.3. ALGO MAS SOBRE MATERIA PRIMA E INFLACION.

Como acabamos de ver en el apartado anterior, no dudamos en que un alza en el precio de la materia prima provoca un aumento, en proporción a la cantidad consumida, del valor de la mercancía para la que constituye un costo de producción (y esto, a diferencia del salario). Pero esta es una razón para concluir que este aumento no es causa de inflación!

Supongamos que se cuadruplica el precio de la materia prima, el precio del petróleo por ejemplo, provoca una elevación (muy fuerte en es-

te caso), del valor de las mercancías. Pero una vez recondicionadas las -- relaciones de valor, no produce ninguna otra. Desde el comienzo del capitalismo, permanentemente se producen modificaciones de los valores de las mercancías. Incluso, algunas de ellas y, en particular recientemente, -- tienen consecuencias más graves y más profundas que la variación del -- precio de la materia prima; este es el caso, por ejemplo, de la desvalorización acelerada del capital constante fijo, que afecta a masas enteras de medios de producción instalados en la industria.

Es por ello que insistimos en que la inflación moderna es un proceso permanente y que se reproduce que responde a las necesidades que tienen los capitalistas de sostener o incrementar su tasa de ganancia. Ha quedado demostrado que no puede ser atribuida a una modificación severa, incluso fuerte, de valor. Una prueba de ello es que las caídas brutales del precio de las materias primas no detienen la inflación y no provocan —como es de esperarse, si se cumplieran los axiomas de la inflación de costos—, una baja de los precios finales.

La razón profunda proviene de que las modificaciones de valor no son inflacionistas. Como hemos dicho: "El capitalismo ya conocía desde siempre variaciones importantes en las relaciones de valor, las que constituyen una característica de su desarrollo. No hay ninguna duda de que estamos en un período [por el desarrollo tecnológico] en que se manifiesta -- una fuerte tendencia a la disminución del valor de las mercancías, es decir, a la baja del tiempo de trabajo socialmente reconocido que contienen. El fenómeno nuevo, característico de la crisis actual es que --mientras -- se habría podido esperar un derrumbe de los precios--, las modificaciones de las relaciones de valor se expresan en un movimiento de alza de los precios. Dicho de otra forma, la expresión monetaria de esas relacio-

nes de valor se encuentra "forzada" permanentemente".⁹¹ Esto proviene del inflamiento de la ganancia monetaria, necesario para una valorización del capital que ha sido sobreacumulado, acumulado en exceso en relación a las posibilidades de producción de plusvalía.

Este inflamiento de la ganancia en relación a la plusvalía inmediata -- esta en la base de la inflación; pero eso supone todo el análisis de las relaciones entre producción, financiamiento, moneda, apertura económica, etc., que caracterizan al capitalismo moderno, no es el tema de esta tesis. Investigar todos estos aspectos. Lo que sí hemos venido demostrando es que los salarios no son la causa de la inflación. En consecuencia, el enfoque gubernamental (neoliberales) de otorgar incrementos salariales en base a la inflación esperada, porque culpan a las reivindicaciones obreras como causa de la inflación, esta basado en una de las más grandes falacias de este siglo.

No solamente el alza del precio de las materias primas no constituyen la causa o una de las causas de la inflación contemporánea (mucho menos los incrementos salariales), sino que constituyen una consecuencia de ésta (la inflación).

La gran mentira de los economistas neoliberales, que a través de repetirla insistentemente tratan de "convertirla en verdad", no fortuita -- muestra de interés que tiene el gran capital, considerado como sistema internacional, en ver disminuir los costos de producción (por lo menos en términos relativos), lo que constituye un medio de elevar su tasa de ganancia. Tal es la razón esencial de la presión de las potencias imperia-

(91) Bourgues Paul, op. cit. p.65

listas (el grupo de los siete) sobre los precios de las materias primas, -- que no han dejado de ejercer desde, por lo menos, el comienzo del siglo.

En este capítulo hemos demostrado, teóricamente, que los costos salariales por unidad de mercancía --es decir, la que en el precio de una mercancía, corresponde al pago de salarios--, no afectan el nivel de la inflación. Vimos que es completamente ridículo explicar la inflación por una elevación de los costos de producción, en especial el "costo" por incremento salarial.

Lo esencial de nuestra demostración fue hacer notar que el salario es un costo particular que no es igual al costo representado por la compra de una máquina y de materias primas. Los ideólogos burgueses consideran que el pago de los salarios es un simple costo y no una inversión. Pero nuestro análisis sacó a la luz que la fuerza de trabajo constituye la fuente de creación del valor, y en este sentido produce a la vez el equivalente del salario y la ganancia. Sobre esta base y apoyandonos en la -- econometría, trataremos de hacer la comprobación empírica para la economía mexicana que:

Cualquiera que sea la evolución de los salarios, no modifica en nada el valor de la mercancía, es decir, el tiempo de trabajo transcurrido para producirla, no tiene ninguna influencia sobre el nivel general de los precios.

CAPITULO III.

UN MODELO ECONOMETRICO

En el capítulo I hemos visto dos cosas: la primera, la aplicación de los Pactos Económicos y su repercusión sobre los salarios reales de la clase obrera; segunda, obtuvimos la Información del poder adquisitivo de los salarios mínimos en el D.F. para tres diferentes períodos (1950-1976, 1977-1987 y 1988-1993). Vimos que el salario mínimo (salario real) alcanzó su máximo nivel en 1976. A partir de ese año su poder adquisitivo inició su declive, primero lentamente, y a partir de 1982 en forma acelerada; a partir de 1988 (Pactos Económicos) se frenó un poco el ritmo, pero hasta -- 1993 no han dejado de caer. También hemos visto que la política económica aplicada en los diferentes períodos no ha sido la misma y, por tanto, los niveles de Inflación tampoco han sido los mismos: "A partir de 1980 la inflación alcanzó niveles sin precedentes contribuyendo a agravar la extrema concentración del ingreso, ya que si --- bien es cierto que todos los sectores padecen el alza de los precios, son los trabajadores sujetos a ingresos fijos quienes la sufren con mayor rigor, aunado a que, por lo general, no disponen de activos o riquezas que pudiera amortiguar el daño".⁹² A partir de 1984 y, en particular, a partir de 1988 el objetivo trazado por el gobierno ha sido reducir la tasa de inflación a un dígito (5% anual para 1993 y 4% para --- 1994). Es muy importante notar que el período 1977-1993 ha experimentado diferentes niveles de inflación para comprender la verificación empírica que se hará mediante el modelo econométrico.

(92) Martínez Ifigenia, op. cit., p.36

El Capítulo II nos mostró parte del debate teórico que existe acerca de la relación que existe entre las variables **salario e inflación**. Nos dimos cuenta que -- existen fundamentalmente dos grupos entre los diferentes teóricos. El primer grupo asegura que los aumentos de los salarios provocan la inflación; el segundo afirma, que los incrementos en los salarios no son la razón de que las tasas de inflación -- aumenten. Es claro que nuestro enfoque se apega al de estos últimos y, en particular, lo fundamentamos con la teoría del valor de Carlos Marx. Fue menester confrontar nuestra visión con el planteamiento neoliberal. Esta demostrado que este último es el que se ha concentrado en la práctica a través de los Pactos Económicos (1988-1993). Las políticas monetaristas en general y, en particular, la impuesta por el FMI y la "Escuela de Chicago" en nuestro país, responde a los intereses de la clase dominante de sostener o incrementar la tasa de ganancia de los capitalistas. Con el -- pretexto de que los incrementos salariales son la causa de la inflación. La teoría de la inflación salarial ha servido de sustento ideológico para profundizar el sacrificio de los salarios reales de los trabajadores mexicanos (en este caso los del D.F.). El análisis teórico de este capítulo concluyó con la siguiente aseveración: "Cualquiera que sea la evolución de los salarios, no modifica en nada el valor de la mercancía, es decir, el tiempo de trabajo transcurrido para producirla, no tiene, ninguna influencia sobre el nivel general de los precios". A partir de esta afirmación, construiremos un modelo econométrico para hacer la verificación empírica de lo que ya fué demostrado estadísticamente y teóricamente en los capítulos I y II respectivamente.

III.1. LAS VARIABLES DEL MODELO.

Antes de pasar al análisis de las variables es preciso aclarar algunas --- cuestiones. Desde siempre, los economistas burgueses han planteado lo inútil que resulta para la clase obrera luchar por sus reivindicaciones salariales: "Un tal John Weston [desde el siglo pasado], delegado a la primera Conferencia de la Internacional, realizada en septiembre de 1865, en Londres... argumenta: de nada sirve reivindicar un aumento de salario puesto que el mismo es --

anulado de inmediato por un alza de precios equivalente. El salario real no -- cambia; simplemente las relaciones se establecen a un nivel de precios superior. Weston supone, para mantener este razonamiento, que el importe de los salarios es fijo y que de nada sirve querer modificarlo. Esta argumentación resulta asombrosamente actual; la economía política contemporánea admite implícitamente que la masa de los salarios está determinada de antemano. La inflación viene entonces a sancionar y corregir los 'excesos' que resultan de las reivindicaciones salariales. El alza de los salarios nominales implica un alza de los precios que anula, en términos de poder de compra, el alza inicial".⁹³

Veamos lo actual que sigue siendo este argumento: "Para que los empleos estén cada vez mejor remunerados, se requiere el aumento sostenido de la productividad... seguiremos combatiendo la inflación para lograr un crecimiento económico sostenido en provecho de todos. Queremos que crezcan los empleos y los salarios reales, no los precios... la estabilidad de precios es esencial para multiplicar los empleos permanentes y bien remunerados. No destruiremos la estabilidad que con tantos sacrificios del pueblo se han logrado".⁹⁴ Se nota con claridad la intención que subyace detrás de esas palabras, es decir, se plantea que se mantendrá la estabilidad de los precios y se continuará combatiendo la inflación. Lo cual significa —bajo la óptica neoliberal—, que ello se logrará —manteniendo o imponiendo topes salariales a las demandas obreras. Paradójicamente, dice que quiere que crezcan los salarios reales, pero esto será a través de la elevación de la productividad. Lo que en realidad está diciendo es: "para que los trabajadores eleven su nivel material de vida, tendrán que aceptar ser más explotados, pero en ningún momento sacrificaremos el margen de ganancia de los empresarios. No podemos incrementar arbitrariamente los salarios -- nominales porque desatarían la inflación, desestabilizarían los precios y hecharíamos abajo todo el sacrificio que ha implicado para todos los mexicanos la -

(93) Bourgues Paul, op. cit. p.54

(94) Zedillo Ponce de León Ernesto, Texto del discurso de toma de posesión como Presidente de México, Perfil de la Jornada, 2 de diciembre de 1994, p.2

la aplicación de los Pactos Económicos". Ni de chiste se le ocurre pensar en la posibilidad de incrementar los salarios nominales y reales sin que provoquen la inflación. Esto, desde luego, significaría reducir la plusvalía o el margen de ganancia de la clase dominante. Cosa que nunca se aceptará por la naturaleza misma del sistema capitalista. El planteamiento, tan de moda, de elevar la productividad, la calidad y la eficiencia, es una forma disfrazada de incrementar la tasa de explotación. Además es de dudarse que con esto se vayan a recuperar los salarios reales. Pero esta discusión es motivo de otra investigación.

La explicación anterior se hizo con el propósito de poder justificar las variables que utilizaremos para nuestro modelo econométrico. Como indicador del comportamiento de los salarios, utilizaremos los salarios en precios corrientes o salario nominal (SN) para el D.F. En primer lugar para el período anual 1977-1987 (ver cuadro XXV del anexo estadístico I); en segundo lugar, el período trimestral 1980.1-1987.4 (ver cuadro XXVI del anexo estadístico I) y; en tercer lugar, el período trimestral 1988.1-1993.4 (ver cuadro XXVII del anexo estadístico I).

Por otra parte, utilizaremos el índice de precios de la canasta básica (IPCB) como indicador del comportamiento de los precios (inflación). En primer lugar para el período anual 1977-1987 (ver cuadro XXV del anexo estadístico I); en segundo lugar, el período trimestral 1980.1-1987.4 (ver cuadro XXVI del anexo estadístico I) y ; en tercer lugar, el período trimestral 1988.1-1993.4 (ver cuadro XXVII del anexo estadístico I).

Existe el argumento neoliberal y, por ende, del gobierno mexicano que los principales beneficiados del control y reducción de la inflación son los propios trabajadores porque detiene el detrimento de los salarios reales. Boccara lo señala así: "Los asalariados, con sus pretensiones excesivas, queriendo consumir más que el producto disponible para el consumo, desatarían la inflación que --

revelaría lo vano de sus esfuerzos al entrañar la reducción ulterior de su poder de compra real. Ellos se opondrían, finalmente, en la medida que obtienen satisfacciones inmediatas, a la posibilidad de aumento ulterior de su poder de compra al frenar el crecimiento".⁹⁵ Recurrimos a esta cita para aclarar porque no se recurrió, para el modelo econométrico, al índice de precios al consumidor en la Ciudad de México (IPC) o al índice de precios al mayoreo en la Ciudad de México (IPM). Aunque estas variables son indicadores del comportamiento de la inflación, no reflejan fielmente los artículos y servicios de consumo de la clase trabajadora.

III.1.1 ANALISIS DE LAS VARIABLES DEL MODELO

Salario Nominal.- se trata de series de tiempo (anual en el caso del período 1977-1993 y trimestral en el caso de los períodos 1980.1-1987.4 y 1988.1-1993.4, ver cuadros XXV, XXVI y XXVII del anexo estadístico I). En los tres casos muestran un comportamiento lineal ascendente. Muestran los cambios fuertes, en ocasiones bruscos, que han registrado las demandas salariales. Hemos visto que a partir de la aplicación de los Pactos Económicos, los cambios ya no son tan bruscos, pero continuaron con su movimiento ascendente. Sin lugar a dudas es una variable correcta para observar el comportamiento salarial.

Índice de Precios de la Canasta Básica.- También se trata de series de tiempo (anual en el caso del período 1977-1993 y trimestral en el caso de los períodos 1980.1-1987.4, ver los cuadros XXV, XXVI y XXVII del anexo estadístico I). Conceptualmente, este variable es tomada como indicador de la inflación y del comportamiento de los precios. Este índice fué

(95) Boccara Paul, op. cit. p.9

tomado de los Indicadores Económicos del Banco de México tal y como aparecen, con número base, con número base 1980=100. En las fuentes originales el dato aparece como quincenal o mensual. Aplicando promedios, obtuvimos el índice anual para el período 1977-1993 y el índice trimestral para los períodos 1980.1-1987.4 y 1988.1-1993.4. En los tres casos muestran una clara tendencia lineal ascendente. También a partir de la aplicación de los Pactos Económicos, las variaciones ya no son tan bruscas, pero - continuaron su tendencia ascendente.

III.1.2. LOS PERIODOS.

1977-1993.- Este período responde a una necesidad de analizar la relación de las variables en años que han registrado diferentes comportamiento, las tasas de inflación anual. En el subperíodo 1977-1981 la tasa de inflación mantuvo un ritmo de crecimiento anual, más o menos constante. En el subperíodo 1982-1987 la inflación alcanzó niveles sin precedentes. El subperíodo 1988-1993 (el de los Pactos Económicos) se caracterizó por la política antiinflacionista, donde se buscó, incluso, que la tasa de inflación anual fuera de un dígito. Veremos si los incrementos salariales tuvieron incidencia sobre los diferentes ritmos de crecimiento de los precios. Este período nos permite trabajar con 17 observaciones.

1980.1-1987.4.- Originalmente se pensó que este período iniciara en 1977.1, pero en aquellos años el Banco de México todavía no realizaba el cálculo del índice de precios de la canasta básica (IPCB). El cálculo de dicho índice comenzó a partir de 1980. Sin embargo, esto no altera nuestro propósito de hacer la verificación empírica de la relación de las variables en los años previos al de los Pactos Económicos. Por requerimientos de la -

econometría —en la que se necesitan por lo menos 15 datos para hacer -- una regresión— tuvimos que obtener los datos trimestrales de ambas variables y, así, poder trabajar con 32 observaciones.

1988.1-1993.4.— La idea de este período es poder hacer la verificación empírica de las variables en cuestión en los años de aplicación de los Pactos Económicos. También, por los requerimientos de la econometría, hubo necesidad de obtener los datos trimestrales para poder trabajar con 24 observaciones. Este período es uno de los más importantes para nosotros porque en él se abarca todo lo relacionado a lo planteado en la hipótesis principal de nuestra investigación: la política de otorgar incrementos salariales previos, en base a la inflación esperada ha provocado la pérdida del poder adquisitivo de los salarios.

III.3. ESPECIFICACION DEL MODELO.

El Capítulo II lo concluimos con la siguiente aseveración: "cualquiera que sea la evolución de los salarios, no modifica en nada el valor de la mercancía, es decir, el tiempo de trabajo transcurrido para producirla, no tiene ninguna influencia sobre el nivel general de los precios". Considerando los resultados estadísticos del capítulo I, las demostraciones teóricas del capítulo II y lo que se ha planteado hasta este momento en este capítulo, las funciones propuestas para el modelo econométrico son las siguientes:

- I.- $IPCB_t = f(SN_t)$; período: 1977-1993, anual.
- II.- $IPCB_t = f(SN_t)$; período: 1980.1-1987.4, trimestral.
- III.- $IPCB_t = f(SN_t)$; período: 1988.1-1993.4, trimestral

III.4. REGRESIONES LINEALES SIMPLES.⁹⁶

1.- Número de observaciones: 16; período 1978-1993⁹⁷

$$\text{IPCB}_t = -997.01136 + 0.0044272 \text{SN}_t$$

(1991.5306) (0.0005590)

$$t \quad (-0.5006257) \quad (7.9199891)$$

$$R^2 = 0.993379; \quad \bar{R}^2 = 0.992360; \quad F = 975.1796; \quad DW = 1.281825$$

A esta regresión se le aplicó la corrección de autocorrelación de primer orden. Por esa razón, el número de observaciones se redujo de 17 a 16.

Los números que están entre paréntesis, debajo de los coeficientes de regresión, corresponden al error estándar y el estadístico t respectivamente. En general, en lo que a estadística se refiere, todos los resultados son aceptables.

En relación a la bondad del ajuste, la R^2 y la \bar{R}^2 tienen un nivel bastante bueno. El estadístico F es mayor que 38, lo cual, nos permite asegurar que la significancia global de la ecuación es aceptable con un 95% y hasta con un 99% de confianza. Debido a la corrección de primer orden $k=2$ a un nivel de significancia de 0.01., los puntos críticos de la Durbin-Watson son $d_L = 0.74$ y $d_U = 1.25$, lo que significa que la DW cae en la zona de aceptación, por consiguiente, aceptamos la hipótesis nula: no hay autocorrelación positiva.

(96) Por el análisis hecho en los apartados III.1.1, III.1.2 y III.3, lo más apropiado fue calcular regresiones simples. Esto lo hicimos con ayuda del paquete estadístico Micro-TSP, versión 6.54 elaborado por David M. Lillien, 1983-1989.

(97) Ver los datos en el cuadro XXV del anexo estadístico I.

2.- Número de observaciones: 31; período 1980.2-1987.4⁹⁸

$$\begin{aligned} \text{IPCB}_t &= -189.25575 + 0.131849 \text{SN}_t \\ &\quad (49.846184) \quad (0.0002341) \\ t &= (-3.7967952) \quad (56.315640) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.998020; \quad \bar{R}^2 = 0.997878; \quad F = 7055.499; \quad DW = 2.281429$$

A esta regresión también se le aplicó corrección de autocorrelación de --- primer orden; por ese motivo, cambio el número de observaciones de 32 a 31. De manera análoga a la regresión 1, en general, los resultados de todos los estadísticos son aceptables. Por la corrección, $k=2$ para un nivel de significancia de 0.01; los puntos críticos de la Durbin-Watson son $d_L = 1.08$ y $d_U = 1.34$, lo que significa que éste cae en la zona de aceptación, por lo tanto, aceptamos la hipótesis nula de que no existe autocorrelación ni positiva ni negativa.

3.- Número de observaciones: 23; período 1988.2-1993.4⁹⁹

$$\begin{aligned} \text{IPCB}_t &= -6424.4039 + 0.0227156 \text{SN}_t \\ &\quad (964.86347) \quad (0.0008986) \\ t &= (-6.6583554) \quad (25.277508) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.991651; \quad \bar{R}^2 = 0.990817; \quad F = 1187.818; \quad DW = 1.666372$$

En este caso también aplicamos corrección de autocorrelación de primer -- orden; el número de observaciones cambió de 24 a 23. Igual que en las regresiones 1 y 2, en general, los resultados de todos los estadísticos son aceptables. Por la corrección de primer orden $k=2$ para un nivel de significancia de --

(98) Ver los datos en el cuadro XXVI del anexo estadístico I.

(99) Ver los datos en el cuadro XXVII del anexo estadístico I.

0.01; los puntos críticos de la Durbin-Watson son $d_L=0.94$ y $d_U=1.29$, lo que significa que éste cae en la zona de aceptación, también aceptamos la hipótesis nula de que no existe autocorrelación positiva.

Las regresiones 1, 2 y 3 están debidamente justificadas y tiene todos los estadísticos aceptables de acuerdo con la teoría econométrica. De tal forma -- que podemos hacer interpretaciones correctas de lo que se demostró estadísticamente y teóricamente en los capítulos I y II respectivamente.

III.5. INTERPRETACION DE RESULTADOS.

Ecuación 1.- Se trata del período anual 1978-1993. El resultado del coeficiente - SN es 0.004, esto nos demuestra que el impacto que tienen las variaciones de éste sobre el IPCB, es decir, sobre el comportamiento de los precios (Inflación) es prácticamente nulo. Lo cual viene a demostrar, empíricamente que es falso - el argumento neoliberal en el sentido de que no se pueden dar incrementos salariales mayores a la inflación proyectada porque provocaría un desatamiento de ésta última. No hay que olvidar que este período ubicamos dos subperíodos; - en primer lugar, 1982-1987 que fueron los años en los que la inflación en México alcanzó niveles sin precedentes; por otra parte, el subperíodo 1988-1993 se caracterizó por una baja paulatina en las tasas anuales de inflación. Pero ni en un caso ni en el otro se detectó que los SN hayan impactado el comportamiento de los precios (IPCB).

El coeficiente del intercepto es -999.011. Este resultado quizás nos este - revelando que hay que buscar las causas de la inflación en otra parte. Para nosotros, lo vimos en el capítulo II, la inflación es un fenómeno inherente a la - naturaleza del sistema capitalista y ésta se manifiesta en el proceso de circu--

lación. Desafortunadamente, los teóricos neoliberales culpan a la clase obrera para que los capitalistas incrementen la tasa de explotación reduciendo los salarios reales. Veremos con más claridad la relación entre SN e IPCB en las siguientes ecuaciones. Nos mostrarán que la relación no presenta cambios significativos en los años anteriores al Pacto, tampoco en los años en los que se aplica éste.

Ecuación 2.- Se trata del período trimestral 1980.1-1987.4 (años en los que todavía no entraba en vigencia el Pacto; pero sí se presentaron tasas de inflación - sin precedentes) el resultado del coeficiente de SN es 0.013; vemos que aquí -- también el impacto de éstos sobre el IPCB es prácticamente nulo (esto considerando que fueron años de inflación desbordante).

El coeficiente del intercepto es -189.256; igualmente, este resultado nos está revelando que hay que buscar las causas de la inflación en otra parte, pero de ninguna manera en el comportamiento de los SN (No hay que olvidar que este período se caracterizó por un esquema de frecuentes reivindicaciones salariales debido a las altas tasas de inflación, sin perder de vista que la reivindicaciones salariales siempre fueron después de que los precios ya habían aumentado). Para este período en particular ¿cómo pueden explicar los neoliberales, basándose en la teoría de la inflación salarial, el fenómeno simultáneo de altas tasas de inflación y un descenso de los salarios reales?

Ecuación 3.- Se trata del período trimestral 1988.1-1993.4 (el de los Pactos Económicos). En estos años ya opera el esquema de otorgar incrementos salariales con base en la inflación proyectada. Sin embargo, a pesar de ello continuaron descendiendo los salarios reales. Si fuera cierto el argumento neoliberal, con la aplicación de los Pactos se hubiera frenado el deterioro salarial, pero esto -- no fué así ¿qué paso entonces? veamos, el resultado del coeficiente de los SN es 0.022; es casi idéntico al de la ecuación dos, o sea, que tampoco los SN --

Impactaron significativamente el nivel de precios (IPC). En este período también encontramos como un hecho sin precedentes la reducción de las tasas --- anuales de inflación, incluso en los últimos años sólo fué de un dígito; pero los salarios reales siguieron descendiendo ¿por qué la inflación rebasó los incrementos salariales preestablecidos? ¿los neoliberales, como explicarían este fenómeno simultáneo de bajas tasas de inflación con descenso de los salarios reales? ¿acaso por factores externos a la economía?. Seguramente nos saldrán con el argumento del saneamiento de las finanzas públicas, del equilibrio de las variables macroeconómicas y, por último, que el problema es que necesitamos ser más productivos. He aquí la falacia, se salen por la tangente tratando de explicar, una vez más, el fenómeno inflacionario en los aspectos superficiales de la economía.

El resultado del coeficiente del intercepto es -6424,403, este sí es significativamente diferente al de la ecuación 2 (-189,256).

Pero igualmente nos revela que el origen de la inflación se encuentra en otro lado y no en las reivindicaciones salariales de la clase obrera. Insistimos, para nosotros el origen de la inflación se encuentra en la naturaleza inherente al funcionamiento del sistema capitalista, Pero los ideólogos neoliberales se niegan rotundamente a buscar científicamente el origen de la misma porque --- ello implicaría reconocer que en el proceso de producción se genera el plusvalor, lo que significa admitir que el trabajador es explotado. Ya no podrían darle el trato de costo de producción común al precio de la fuerza de trabajo. No podemos esperar que los economistas neoliberales renuncien a la gran mentira (los incrementos salariales son la causa de la inflación) que les ha redituado a ellos y a sus "amos" altas tasas de ganancia y un incremento en la -- tasa de explotación de la fuerza de trabajo.

CONCLUSIONES

- 1.- En el período 1950-1976 los salarios mínimos del D.F. incrementaron su poder adquisitivo en 204%
- 2.- En el período 1977-1987 los salarios mínimos del D.F. tuvieron pérdida de poder adquisitivo de 61.4%.
- 3.- En el período 1988-1993 (el de la aplicación de los Pactos Económicos) tuvieron una pérdida de poder adquisitivo de 20% los salarios mínimos del D.F.
- 4.- Los Pactos Económicos no detuvieron la pérdida de poder adquisitivo que viene desde 1977. Aún con ellos (Pactos), los salarios reales siguieron cayendo en el período 1988-1993.
- 5.- En el supuesto de que los salarios mínimos del D.F. hubieran recuperado el poder adquisitivo que tenían en 1977, en 1993 estos debieron haber sido de ----- N\$42.09 diarios. Ni así hubiera sido posible cumplir con lo que establece el artículo 123 constitucional.
- 6.- La clase dominante ha hecho crecer a la gente que no conoce la teoría del valor: que la enfermedad de la economía radicaba en las altas tasas de inflación del --- período 1982-1987. Lo peor es que se culpó a los trabajadores por pedir incrementos salariales "desmedidos".
- 7.- Basandonos en la teoría del valor, obtuvimos la siguiente conclusión: "cualquiera que sea la evolución de los salarios, no modifica en nada el valor de la mercancía, es decir, el tiempo de trabajo transcurrido para producirla, no tiene ninguna influencia sobre el nivel general de los precios".

- 8.- Para respaldar la conclusión anterior, se hizo la verificación empírica con la metodología de la econometría y con datos de salarios y precios del D.F. Primero abarcamos el período anual 1977-1993; en segundo lugar, el período trimestral 1980.1-1987.4 (antes de los Pactos) y; en tercer lugar, el período 1988.1-1993.4 (años de aplicación de los Pactos). En los tres casos vimos que cualesquiera que sea la evolución de los salarios no afecta el nivel de los precios. En otras palabras: **los salarios no son la causa de la inflación.**
- 9.- Resultado de la anterior, encontramos la respuesta del porque el esquema de otorgar incrementos salariales en base a la inflación esperada, no ha funcionado como se esperaba. Es claro que la inflación ha superado los incrementos salariales, agudizando el deterioro de los salarios reales.
- 10.- La inflación es un fenómeno inherente a la naturaleza propia del proceso de producción capitalista. Pero los economistas neoliberales no han querido penetrar, científicamente, al origen del problema porque encontrarían la raíz del plusvalor y, por tanto, de la explotación de la fuerza de trabajo.
- 11.- El descenso de las tasas anuales de inflación en el período 1988-1993 en nada beneficiaron a los trabajadores de salario mínimo del D.F. Lo que subyace detrás del supuesto logro (el control de la inflación) es mantener o incrementar la tasa de ganancia de los capitalistas.
- 12.- Existe una sólo posibilidad de incrementar los salarios reales sin que se produzcan alzas en las tasas de inflación. Esta sería, reduciendo el plusvalor que se apropian los capitalistas; porque puede haber alza o baja en los costos de producción (en este caso el precio de la fuerza de trabajo) sin ninguna modificación del valor de las mercancías producidas. Pero sería ingenuo creer que un gobierno de corte neoliberal proponga la reducción del plusvalor. Más bien lo que se espera es que busquen elevar los salarios reales, elevando la tasa de productividad, es decir, explotando más la fuerza de trabajo.

BIBLIOGRAFIA.-

- 1.- Andjel Eloisa, " KEYNES : TEORIA DE LA DEMANDA Y EL DESEQUILIBRIO " México, ed. DIANA, 1992.
- 2.- Bourgues Paul, "LOS SALARIOS ¿SON RESPONSABLES DE LA INFLACION? México, Ed. Nuestro Tiempo, 1981.
- 3.- Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, "FAMILIA CON SALARIO MINIMO: ALGUNAS CARACTERISTICAS ECONOMICAS, SOCIALES Y CULTURALES", México, Ed. CNSM, 1971.
- 4.- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, México, Ed. Pac, 1984.
- 5.- González Paz José, "CURSO DE ECONOMIA, TEORIA ECONOMICA I". Tomo I, Madrid, Ed. Debate, 1984.
- 6.- Gujarati Damodar, "ECONOMETRIA BASICA", México, ed. McGraw Hill, 1989.
- 7.- Gutiérrez José Luis, "Y DESPUES DEL PACTO ¿QUE?", México, Ed. Grijalbo, 1988.
- 8.- Hicks John Richard, "LA TEORIA DE LOS SALARIOS", Barcelona, Ed. Labor, ---- 1973.
- 9.- Huerta González Arturo, "RIESGOS DEL MODELO NEOLIBERAL MEXICANO", -- México, Ed. Diana, 1993.
- 10.- Márquez Romero Raúl, "SALARIOS E INFLACION: 1950-1986. UN MODELO ECONOMETRICO", Tesis Profesional, Facultad de Economía, UNAM, 1987.

- 11.- Martínez H. Ifigenia, "ALGUNOS EFECTOS DE LA CRISIS EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO", México, Ed. Diana, 1992.
- 12.- Marx Carlos, "EL CAPITAL", Ed. F.C.E., Tomo I, México, 1984.
- 13.- Marx Carlos, "SALARIO , PRECIO Y GANACIA". Madrid, Ed. R. Aguilera, 1972.
- 14.- Oficina Internacional del Trabajo, "LOS SALARIOS: MANUAL DE EDUCACION -- OBRERA". Ginebra, Ed. La Oficina, 1977.
- 15.- Ortiz Wadgyamar Arturo, "EL FRACASO NEOLIBERAL EN MEXICO (6 AÑOS DE FONDO MONETARISMO: 1982-1988)", México, Ed. Nuestro Tiempo, 1988.
- 16.- Rey Romay Benito, "MEXICO 1987: EL PAIS QUE PERDIMOS", México, Ed. Siglo XXI, 1989.
- 17.- Stevenson Williams J., "ESTADISTICA PARA ADMINISTRACION Y ECONOMIA", México, Ed. Harla, 1981.
- 18.- Villareal Rene, "EL DESEQUILIBRIO EXTERNO EN LA INDUSTRIALIZACION DE MEXICO", México, Ed. F.C.E., 19876.
- 19.- Zorrilla Arenas Santiago, "DICCIONARIO DE ECONOMIA". México, Ed. Océano, 1988..

HEMEROGRAFIA. -

- 1.- Banco de México, "INFORMES ANUALES", 1982-1993.
- 2.- Banco de México, "INDICADORES ECONOMICOS, INDICE DE PRECIOS Y SALARIOS", Varios números de 1984 a 1993.
- 3.- Bautista Romero Jaime, "EL NEOLIBERALISMO ECONOMICO, ¿UN GRAVE RETROCESO PARA MEXICO?", Problemas de Desarrollo, México, UNAM, No. 84 enero-marzo de 1991.
- 4.- Boccara Paul, Revista "ECONOMIE ET POLITIQUE", No. 262, Mayo de 1976, p.5
- 5.- Bortz Jeff, "EL SALARIO OBRERO EN EL D.F., 1939-1975", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, No. 4, octubre-diciembre de 1972.
- 6.- Comisión para el Estudio del Niño de la Calle (COESNICA), México, Departamento del Distrito Federal, Estudio realizado en 1991.
- 7.- Comisión nacional de los Salarios Mínimos, "COMPENDIO DE INDICADORES DE EMPLEO Y SALARIOS", México, 1989.
"SALARIOS VIGENTES A PARTIR DEL PRIMERO DE ENERO DE 1994", México, 1994.
- 8.- Hernández G, Ignacio, "LA REALIDAD ECONOMICA SEGUN EL BANCO DE MEXICO. BALANCE DE LA ESTRATEGIA EN MARCHA", Estrategia, México, Problemas Sociales, No. 112, julio-agosto de 1993.
- 9.- Huerta G. Arturo, "LA FRAGILIDAD DEL NUEVO PECE", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, No. 211, noviembre de 1992.

- 10.- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, "ESTADÍSTICAS HISTÓRICAS DE MEXICO", Tomo I y II, México, INEGI, Julio de 1990.
"CUADERNOS DE INFORMACION OPORTUNA, EMPLEO Y SALARIO".
PRECIOS, México, INEGI, números 247, 248 y 249, octubre, noviembre y diciembre de 1993.
- 11.- Jornada La, México, 4 de octubre de 1993.
- 12.- Lasa Alcides José, "TRES AÑOS DE ESTABILIZACION CONCERTADA EN MEXICO, 1988-1990", Investigación Económica, México, UNAM, No. 201, julio-septiembre de 1992.
- 13.- Livas Raul, "LOS SALARIOS Y LA CRISIS", El Día, México, septiembre 9 de 1985.
- 14.- Loria Díaz Eduardo, "SALARIOS Y ESTILO DE CRECIMIENTO ECONOMICO EN MEXICO: 1960-1989", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, No. 205, mayo de 1992.
- 15.- Lozano Arredondo Luis, et. al., "SALARIO Y POLITICA ECONOMICA EN MEXICO", Economía Informa, México, UNAM, Facultad de Economía, No. 207, julio de 1992.
"EL SALARIO A TRES AÑOS DE GOBIERNO DE CSG", Ensayos, México, UNAM, Facultad de Economía, No. 15, enero de 1992.
- 16.- Presidencia de la República, "PACTO DE SOLIDARIDAD ECONOMICA". Acuerdo de Concertación, abril de 1988, Dirección General de Comunicación, mayo de 1988.
- 17.- Shahagun Bernal Víctor., "1992: ¿SE AGOTA EL LIBERALISMO SOCIAL?", Estrategia, México, Problemas Sociales, No. 108, noviembre-diciembre de 1992.

- 18.- Taller de Análisis Económico, "ANALISIS GRAFICO DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO", Boletín CIES, México, UNAM, Facultad de Economía, números 29-30, julio-octubre de 1991.
"INDICADORES SOBRE EL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO", Momento Económico, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, No. 57, Septiembre-octubre de 1991.
- 19.- Veloz Avila Norma Ilse, "ENTRE LA PRODUCTIVIDAD Y EL SALARIO ... CONFLICTOS Y CONCERTACION OBRERO PATRONALES, ENERO-MARZO 1993", --- El Cotidiano, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, No. 54, mayo de 1993.

ANEXO ESTADISTICO I

CUADROS Y GRAFICAS

CUADRO I
SALARIO MINIMO DIARIO GENERAL PARA EL D.F.
1950-1976 (PESOS CORRIENTES)

<u>AÑOS</u>	<u>SALARIO</u>	<u>AÑOS</u>	<u>SALARIO</u>
1950-51	3.39	1970-71	32.00
1952-53	6.70	1970	38.00
1954-55	8.00	1973(1 ene-16sept.)	38.00
1956-57	11.00	1973(17 sep-17 dic.)	44.85
1958-59	12.00	1974(1 ene-7 oct)	52.00
1960-61	14.50	1974(8 oct-31 dic)	63.40
1962-63	17.50	1975	63.40
1964-65	21.50	1976(1 ene-30 sept)	78.60
1966-67	25.00	1976(1 oct-31 dic)	96.70
1968-69	28.25		

FUENTE: Estadísticas Históricas de México, Tomo I, INEGI; Julio, 1990, p. 183

CUADRO II
SALARIO MINIMO ANUAL NETO: 1950 - 1976
(PESOS CORRIENTES)

AÑOS	SALARIO	AÑOS	SALARIO
1950	1237.00	1964	7847.00
1951	1237.00	1965	7847.00
1952	2445.00	1966	9125.00
1953	2445.00	1967	9125.00
1954	2920.00	1968	10311.00
1955	2920.00	1969	10311.00
1956	4015.00	1970	11680.00
1957	4015.00	1971	11680.00
1958	4380.00	1972	13870.00
1959	4380.00	1973	15120.00
1960	5292.00	1974	21060.00
1961	5292.00	1975	23141.00
1962	6387.00	1976	31992.00
1963	6387.00		

FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro I.

CUADRO III
INDICE DE PRECIOS AL MENUDEO EN LA CIUDAD DE MEXICO ⁽¹⁾
1950-1976
PROMEDIOS ANUALES
63 CONCEPTOS GENERICOS
1978 = 100 ⁽²⁾

AÑO	INDICE GENERAL	AÑO	INDICE GENERAL
1950	11.3	1964	27.4
1951	13.9	1965	27.9
1952	16.8	1966	28.0
1953	16.2	1967	27.4
1954	17.7	1968	27.0
1955	20.4	1969	26.7
1956	21.1	1970	28.3
1957	22.1	1971	29.0
1958	23.8	1972	30.6
1959	25.0	1973	35.7
1960	25.0	1974	45.3
1961	26.0	1975	49.6
1962	26.2	1976	66.9
1963	26.3		

⁽¹⁾ Iniciado en la oficina de Barómetros Económicos de la Secretaría de Economía -- Nacional, consta de 63 conceptos genéricos y la fórmula empleada es la de ponderaciones fijas de Laspeyres.

⁽²⁾ La base original 1934 = 100

FUENTE: Banco de México, con base en información de la Dirección General de -- Estadística, Secretaría de Programación y Presupuesto.

CUADRO IV
INDICE DE COSTO DE LA VIDA OBRERA EN LA CIUDAD DE MEXICO
1950-1976
PROMEDIOS ANUALES
32 CONCEPTOS GENERICOS
1978 = 100⁽¹⁾

PERIODO	INDICE GENERAL	PERIODO	INDICE GENERAL
1950	12.1	1964	25.0
1951	15.0	1965	25.2
1952	15.6	1966	25.7
1953	13.3	1967	25.9
1954	16.5	1968	26.4
1955	18.9	1969	27.3
1956	19.9	1970	29.8
1957	21.1	1971	30.5
1958	21.8	1972	30.9
1959	21.8	1973	35.1
1960	23.0	1974	45.9
1961	23.0	1975	51.7
1962	23.3	1976	61.8
1963	23.8		

⁽¹⁾ Base original 1929 = 100

FUENTE: Banco de México

CUADRO V

**SALARIO REAL Y COMPARACION MONETARIO ENTRE AÑOS, CALCULO HECHO
CON EL INDICE DE PRECIOS AL MENUDEO EN LA CIUDAD DE MEXICO
(CUADRO III)**

AÑO	SALARIO MINIMO ANUAL NETO	INDICE GENERAL	SALARIO REAL	COMPARACION MONETARIA
1950	\$1237	11.3	109.4	\$10946
1951	1237	13.9	86.9	8899
1952	2445	16.8	145.5	14553
1953	2445	16.2	150.9	15092
1954	2920	17.7	164.9	16497
1955	2920	20.4	143.1	14313
1956	4015	21.1	190.2	19028
1957	4015	22.1	181.6	18167
1958	4380	23.8	184.0	18403
1959	4380	25.0	175.2	17520
1960	5292	25.0	211.6	21168
1961	5292	26.0	203.5	20353
1962	6387	26.2	243.7	24377
1963	6387	26.3	242.8	24285
1964	7847	27.4	286.3	28638
1965	7847	27.9	281.2	28125
1966	9125	28.0	325.8	32583
1967	9125	27.4	333.0	33302
1968	10311	27.0	381.8	38188
1969	10311	26.7	386.1	38617
1970	11680	28.3	412.7	41272

AÑO	SALARIO MINIMO ANUAL NETO	INDICE GENERAL	SALARIO REAL	COMPARACION MONETARIA
1971	\$ 11680	29.0	402.7	40275
1972	13870	30.6	453.2	45336
1973	15120	35.7	423.5	42352
1974	21060	45.3	464.9	46490
1975	23141	49.6	466.5	46655
1976	31992	66.9	478.2	47820

FUENTE: Elaboración propia en base a los cuadros II y III.

CUADRO VI

**SALARIO REAL Y COMPARACION MONETARIA ENTRE AÑOS, CALCULO HECHO
CON EL INDICE DE COSTO DE LA VIDA OBRERA EN LA CIUDAD DE MEXICO.
(CUADRO IV)**

AÑO	SALARIO MINIMO ANUAL NETO	INDICE GENERAL	SALARIO REAL	COMPARACION MONETARIA
1950	\$1237	12.1	102.2	\$10223
1951	1237	15.0	82.4	8246
1952	2445	15.6	156.7	15673
1953	2445	15.3	159.8	15980
1954	2920	16.5	176.9	17696
1955	2920	18.9	154.4	15443
1956	4015	19.9	201.7	20175
1957	4015	21.1	190.2	19028
1958	4380	21.8	200.9	20091
1959	4380	21.8	200.9	20091
1960	5292	23.0	230.0	23008
1961	5292	23.0	230.0	23008
1962	6287	23.3	274.1	27412
1963	6387	23.8	268.3	26836
1964	7847	25.0	313.8	31388
1965	7847	25.2	311.3	31138
1966	9125	25.7	355.00	35505
1967	9125	25.9	352.3	35231
1968	1031	26.4	290.5	39056
1969	1031	27.3	377.	37769
1970	11680	29.8	399	39194

AÑO	SALARIO MINIMO	INDICE	SALARIO	COMPARACION
	ANUAL NETO	GENERAL	REAL	MONETARIA
1971	\$11680	30.5	382.9	\$38295
1972	13870	30.9	448.8	44886
1973	15120	35.1	430.7	43076
1974	21060	45.9	458.8	45882
1975	23141	51.7	447.5	44760
1976	31992	61.8	517.6	51766

FUENTE: Elaboración propia en base a los cuadros II y IV

CUADRO VII

INCREMENTO O PERDIDA DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MINIMO EN EL D.F., AÑO POR AÑO: 1950-1976 EN BASE AL CUADRO V.

AÑO	SALARIO REAL	PODER ADQUISITIVO (%)
1950	109.4	—
1951	88.9	-18.7
1952	145.5	63.6
1953	150.9	3.7
1954	164.9	9.2
1955	143.1	-3.2
1956	190.2	32.9
1957	181.6	-4.5
1958	184.0	1.3
1959	175.2	-4.7
1960	211.6	20.7
1961	203.5	-3.8
1962	243.7	19.7
1963	242.8	-0.3
1964	286.3	17.9
1965	281.2	-1.7
1966	325.8	2.2
1968	381.8	14.6
1969	386.1	1.1
1970	412.7	6.8
1971	402.7	-2.4
1972	453.2	12.5
1973	423.5	-6.5

AÑO	SALARIO REAL	PODER ADQUISITIVO (%)
1974	464.9	9.7
1975	466.5	0.3
1976	478.2	2.5

FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro V.

CUADRO VIII
INCREMENTO O PERDIDA DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MINIMO EN
EL D.F. EN BASE AL CUADRO VI.

<u>AÑO</u>	<u>SALARIO REAL</u>	<u>PODER ADQUISITIVO (%)</u>
1950	102.2	—
1951	82.4	-19.3
1952	156.7	90.1
1953	159.8	1.9
1954	176.9	10.7
1955	154.4	-12.7
1956	201.7	30.6
1957	190.2	-5.7
1958	200.9	5.6
1959	200.9	0.0
1960	230.0	14.4
1961	230.0	0.0
1962	274.1	19.1
1963	268.3	-2.1
1964	213.8	16.9
1965	311.3	-0.7
1966	355.0	14.0
1967	352.3	-0.7
1968	390.5	10.8
1969	377.6	-3.3
1970	391.9	3.7
1971	82.9	-2.2

CUADRO IX
SALARIO MINIMO DIARIO GENERAL PARA EL DISTRITO FEDERAL DE 1977-1987
(PESOS CORRIENTES)

A Ñ O	SALARIO
1977	\$ 106.40
1978	120.00
1979	138.00
1980	163.00
1981	210.00
1982 (1o. enero-31 oct.)	280.00
1982 (1o. nov.-31 dic)	364.00
1983 (1o. enero-13 jun)	455.00
1983 (14 jun-31 dic)	533.00
1984 (1o. enero-10 jun)	680.00
1984 (11 jun-31 dic)	816.00
1985 (1o. enero-3 jun)	1060.00
1985 (4 jun-31 dic)	1250.00
1986 (1o.enero-31 may)	1650.00
1986 (1o. jun-21 oct)	2065.00
1986 (22 oct-31 dic)	2480.00
1987 (1o.enero-31 mar)	3050.00
1987 (1o. abril-30 jun)	3660.00
1987 (1o.jul-30 sept)	4500.00
1987 (1o. oct-15 dic)	5625.00
1987 (16 dic-31 dic)	6470.00 (*)

FUENTE: Estadísticas Históricas de México, Tomo I, INEGI, julio, 1990, p. 183

(*) Este dato fué tomado de la C.N.S.M., folleto de enero de 1994.

<u>AÑO</u>	<u>SALARIO REAL</u>	<u>PODER ADQUISITIVO (%)</u>
1972	448.8	17.2
1973	430.7	-4.0
1974	458.8	6.5
1975	447.5	-2.4
1976	517.6	15.6

FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro III.

CUADRO X
SALARIO MINIMO ANUAL NETO: 1977 - 1987
(EN PESOS CORRIENTES)

<u>AÑO</u>	<u>SALARIO</u>
1977	\$ 38 836.00
1978	43 800.00
1979	50 370.00
1980	59 495.00
1981	76 650.00
1982	117 530.00
1983	178 485.00
1984	273 020.00
1985	421 575.00
1986	753 725.00
1987	1 701 265.00

FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro IX.

CUADRO XI**INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA CIUDAD DE MEXICO: 1977-1987**
BASE 1980 = 100⁽¹⁾

AÑO	INDICE BASE 1978 = 100	INDICE BASE 1980 = 100
1977	85.5	57.3
1978	100.0	67.1
1979	117.8	79.0
1980	149.0	100.0
1981	191.9	128.7
1982	302.4	202.9
1983	598.0	401.3
1984	972.7	652.8
1985	1530.5	1027.1
1986	2830.4	1899.5
1987	6497.6	4360.8

⁽¹⁾ Base original 1978=100, se compatibilizó con el cuadro XII.

FUENTE: Indicadores Económicos del Banco de México, Índice de Precios y Salarios,
Dirección de Investigación Económica.

CUADRO XII

INDICE DE COSTO DE LA VIDA OBRERA EN LA CD. DE MEXICO: 1977-79

(INDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA: 1980-1987)

BASE 1980 = 100

<u>A Ñ O</u>	<u>INDICE</u>
1977	58.6
1978 ⁽¹⁾	66.9
1979 ⁽²⁾	85.3
1980 ⁽³⁾	100.0
1981	120.9
1982	195.9
1983	403.5
1984	688.5
1985	1079.8
1986	2126.6
1987	5035.5

⁽¹⁾ Para los años 1977 y 1978 los datos son tomados del Índice de Costo de la Vida - Obrera en la Cd. de México. Base original 1978 = 00

⁽²⁾ Este dato hay que tomarlo con reserva, porque a diferencia de los anteriores, este fué elaborado en base a 23 conceptos genéricos, y los anteriores en base a 32.

Pero se tomó por no disponer de otro dato en las estadísticas oficiales. Base original 1978 = 100

⁽³⁾ A partir de este año los datos son tomados del nuevo Índice llamado: Precios de la Canasta Básica. Ya aparecen con base 1980 = 100

FUENTE: Estadísticas Históricas de México. Tomo III. INEGI, Julio de 1990. Banco de México. Índice de Precios y Salarios. Diciembre de 1993.

CUADRO XIII
SALARIO REAL Y COMPARACION MENETARIA ENTRE AÑOS.
CALCULO HECHO CON EL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA
CD. DE MEXICO: 1977-1987 (CUADRO XI)

A Ñ O	SALARIO MINIMO ANUAL NETO	INDICE GENERAL	SALARIO REAL	COMPARACION MONETARIA
1977	\$ 38 836.00	57.3	677.7	\$ 67 770
1978	43 800.00	67.1	652.7	65 270
1979	50 370.00	79.0	637.5	63 750
1980	59 495.00	100.0	594.0	59 494
1981	76 650.00	128.7	595.5	59 550
1982	117 530.00	202.9	579.2	57 920
1983	178 485.00	401.3	444.7	44 470
1984	273 020.00	652.8	418.2	41 820
1985	421 575.00	1027.1	410.4	41 040
1986	753 725.00	1899.5	396.8	39 680
1987	1 701 265.00	4360.8	390.1	39 010

FUENTE: Elaboración propia en base a los cuadros X y XI

CUADRO XIV
SALARIO REAL Y COMPARACION MONETARIA ENTRE AÑOS. CALCULO
HECHO CON EL INDICE DE COSTO DE LA VIDA OBRERA E INDICE DE PRECIOS
DE LA CANASTA BASICA: 1977-1987 (CUADRO XIII)

AÑO	SALARIO MINIMO ANUAL NETO	INDICE GENERAL	SALARIO REAL	COMPARACION MONETARIA
1977	\$ 38,836.00	58.6	662.7	\$ 66, 273
1978	43,800.00	66.9	654.7	65, 470
1979	50,370.00	85.3	590.5	59, 050
1980	54,495.00	100.0	594.9	59, 495
1981	76,650.00	120.9	633.9	63, 399
1982	117,530.00	195.9	599.9	59, 994
1983	178,485.00	403.5	442.3	44, 234
1984	273,020.00	688.5	396.5	39, 654
1985	421,575.00	1,079.8	390.4	39,041
1986	753,725.00	2,126.6	354.4	35,442
1987	1,701,265.00	5,035.5	337.8	\$ 33,785

FUENTE : Elaboración propia en base a los cuadros X y XII

CUADRO XV
INCREMENTO O PERDIDA DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MINIMO
EN EL D. F. AÑO POR AÑO : EN BASE AL CUADRO XIII.

AÑO	SALARIO REAL	PODER ADQUISITIVO (%)
1977	677.7	-----
1978	652.7	- 3.6
1979	637.5	- 2.3
1980	594.9	- 6.6
1981	595.5	0.1
1982	579.2	- 2.7
1983	444.7	- 23.2
1984	418.2	- 5.9
1985	410.4	- 1.8
1986	396.8	- 3.3
1987	390.1	- 1.6

FUENTE : Elaboración propia en base al cuadro XIII

CUADRO XVI
INCREMENTO O PERDIDA DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO EN EL
D.F. AÑO POR AÑO: 1977-1987, EN BASE AL CUADRO XIV

<u>AÑO</u>	<u>SALARIO REAL</u>	<u>PODER ADQUISITIVO</u>
1977	662.7	—
1978	654.7	- 1.2
1979	590.5	- 9.8
1980	594.9	0.7
1981	633.9	6.5
1982	599.9	- 5.3
1983	442.3	-26.7
1984	396.5	-10.3
1985	390.4	- 1.5
1986	354.2	- 9.2
1987	337.8	- 4.6

FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro XIV.

CUADRO XVII
SALARIO MINIMO DIARIO GENERAL PARA EL D.F. (ZONA A)
PERIODO 1988-1993 (PESOS CORRIENTES)

A Ñ O	SALARIO
1988 (1 enero - 29 febrero)	\$ 7,765.00
1988 (1 marzo - 31 diciembre)	8,000.00
1989 (1 enero - 30 junio)	9,160.00
1989 (4 diciembre - 31 diciembre)	10,080.00
1990 (1 enero - 15 noviembre)	10,080.00
1990 (16 noviembre - 31 diciembre)	11,900.00
1991 (1 enero - 10 noviembre)	11,900.00
1991 (11 noviembre - 11 diciembre)	13,330.00
1992 (1 enero - 31 diciembre)	13,330.00
1993 (1 enero - 31 diciembre)	14,270.00(*)

(*) El dato original está expresado en nuevos pesos (N\$), pero por razones de --- metodología lo compatibilizamos con los anteriores en antiguos pesos (\$)

FUENTE: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, folleto de enero de 1994.

CUADRO XVIII
SALARIO MINIMO ANUAL NETO: 1988-1993 (EN PESOS CORRIENTES)

<u>A Ñ O</u>	<u>SALARIO</u>
1988	\$ 2,877,112.5
1989	3,392,066.7
1990	4,011,350.0
1991	4,604,475.0
1992	4,865,450.0
1993	5,200,550.0

FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro XVII.

CUADRO XIX
INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA CD. DE MEXICO
BASE 1980 = 100 ⁽¹⁾ ; 1988-1993

A Ñ O	INDICE BASE 1978 = 100	INDICE BASE 1980 = 100
1988	13,814.9	9,271.7
1989	16,629.9	11,161.7
1990	21,306.9	14,299.9
1991	26,069.7	17,496.4
1992	30,287.9	20,327.4
1993	33,152.7	22,250.1

⁽¹⁾ Base original 1978 = 100

FUENTE: Indicadores Económicos del Banco de México, Índices de Precios y Salarios
 Diciembre de 1993.

CUADRO XX
INDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA, BASE 1980 = 100 : 1988-1993

<u>AÑO</u>	<u>INDICE</u>
1988	10,345.9
1989	11,575.9
1990	14,923.1
1991	18,357.8
1992	21,425.9
1993	23,190.1

FUENTE: Indicadores Económicos del Banco de México, Índice de Precios y Salarios,
Diciembre de 1993.

CUADRO XXI
SALARIO REAL Y COMPARACION MONETARIA ENTRE AÑOS.
CALCULO HECHO CON EL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA CIUDAD
DE MEXICO : 1988-1993 (CUADRO XIX)

AÑO	SALARIO MINIMO ANUAL NETO	INDICE GENERAL	SALARIO REAL	COMPARACION MONETARIA
1988	\$ 2,877,112.5	9271.7	310.3	\$ 31,031.12
1989	3,392,066.5	11161.7	303.9	30,390.23
1990	4,011,350.0	14299.9	280.5	28,051.59
1991	4,604,475.0	17476.4	240.4	26,316.69
1992	4,865,450.0	20327.4	234.0	24,041.87
1993	5,208,550.0	22250.1	234.0	23,409.10

FUENTE: Elaboración propia en base a los cuadros XVIII y XIX

CUADRO XXII

**SALARIO REAL Y COMPARACION MONETARIA ENTRE AÑOS. CALCULO
HECHO CON EL INDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA : 1988 -
1993 (CUADRO XX)**

AÑO	SALARIO MINIMO ANUAL NETO	INDICE GENERAL	SALARIO REAL	COMPARACION MONETARIA
1988	\$ 2,877,112.5	10,345.9	278.0	\$ 27,809.20
1989	3,392,066.7	11,575.9	293.0	29,809.83
1990	4,011,350.0	14,923.1	268.0	26,880.13
1991	4,604,475.0	18,357.8	250.8	25,081.84
1992	4,865,450.0	21,425.9	227.0	22,708.26
1993	5,208,550.0	23,190.1	224.6	22,460.23

FUENTE: Elaboración propia en base a los cuadros XVIII y XX

CUADRO XXIII
INCREMENTO O PERDIDA DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO
MINIMO EN EL D.F. AÑO POR AÑO : 1988-1993, EN BASE AL
CUADRO (XXI)

AÑO	SALARIO REAL	PODER ADQUISITIVO (X)
1988	310.3	-----
1989	303.9	- 2.0
1990	280.5	- 7.6
1991	263.1	- 6.2
1992	240.4	- 8.6
1993	234.0	- 2.6

FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro XXI

CUADRO XXIV
INCREMENTO O PERDIDA DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO
MINIMO EN EL D.F. AÑO POR AÑO : 1988 - 1993, EN BASE AL CUADRO XXII

AÑO	SALARIO REAL	PODER ADQUISITIVO (%)
1988	278.0	-----
1989	293.0	5.3
1990	268.0	- 8.5
1991	250.8	- 6.4
1992	227.0	- 9.4
1993	224.6	- 1.0

FUENTE : Elaboración propia en base al cuadro XXII

CUADRO XXV**INDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA Y SALARIO NOMINAL
ANUAL PARA EL D.F.: 1977 - 1993**

AÑO	IPCB BASE:1980=100	S/N
1977	58.6	38,690.0
1978	66.9	43,800.0
1979	85.3	50,370.0
1980	100.0	59,495.0
1981	120.9	76,650.0
1982	195.9	117,530.0
1983	403.5	178,485.0
1984	688.5	273,020.0
1985	1079.8	421,575.0
1986	2126.6	753,725.0
1987	5035.5	1,701,265.0
1988	10345.9	2,877,112.5
1989	11575.9	3,392,066.7
1990	14923.1	4,011,350.0
1991	18,357.8	4,604,475.0
1992	21,425.9	4,865,450.0
1993	23,190.1	5,208,550.0

FUENTE: Indicadores Económicos del Banco de México, Índice de Precios y Salarios, varios números.

Cuadros X y XVIII de este anexo.

CUADRO XXVII
INDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA Y SALARIO NOMINAL
TRIMESTRAL EN EL D.F.: 1980.1 - 1987.4

AÑO Y TRIMESTRE	IPCB BASE 1980 = 100	S/N
1980-1	94.0	14,670.0
2	97.4	14,833.0
3	102.4	14,996.0
4	106.2	14,996.0
1981-1	113.8	18,900.0
2	118.8	19,110.0
3	122.2	19,320.0
4	128.8	19,320.0
1982-1	147.6	25,200.0
2	167.6	25,480.0
3	209.6	25,760.0
4	259.0	30,884.0
1983-1	325.8	40,950.0
2	375.6	42,731.0
3	424.5	49,036.0
4	488.0	49,036.0
1984-1	569.4	61,200.0
2	666.9	64,600.0
3	720.9	75,072.0
4	797.0	75,072.0
1985-1	955.6	95,400.0
2	1026.3	101,590.0
3	1098.0	115,000.0
4	1239.5	115,000.0

1986-1	1567.1	148,500.0
2	1848.6	162,600.0
3	2265.8	189,980.0
4	2805.2	219,445.0
1987-1	3437.4	274,500.0
2	4388.9	333,060.0
3	5485.2	414,000.0
4	6830.8	531,020.0

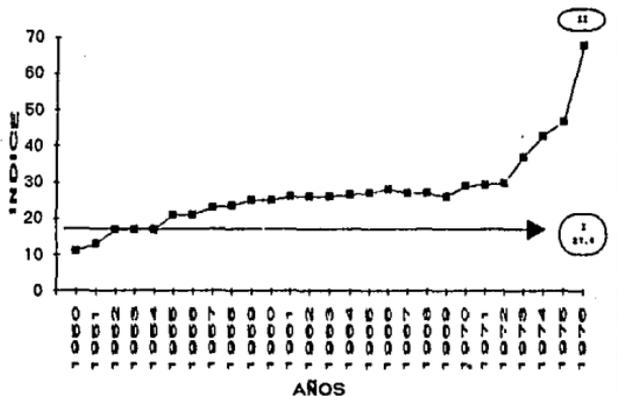
FUENTE: Indicadores Económicos del Banco de México, Índice de Precios y Salarios varios números.
Cuadro IX de este anexo.

CUADRO XXVI
INDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA Y SALARIO NOMINAL
TRIMESTRAL EN EL D.F.: 1988.1 - 1993.4

AÑO Y TRIMESTRE	IPC BASE 1980 = 100	S/N
1988-1	9781.4	706,135.0
2	10346.5	728,000.0
3	10515.2	736,000.0
4	10740.7	736,000.0
1989- 1	11227.4	777,600.0
2	11389.7	786,240.0
3	11537.7	842,720.0
4	12149.1	868,480.0
1990- 1	13686.9	907,200.0
2	14399.0	917,280.0
3	15,337.3	927,360.0
4	16,269.3	956,480.0
1991- 1	17553.9	1,071,000.0
2	17982.9	1,082,900.0
3	18326.6	1,094,800.0
4	19658.3	1,167,730.0
1992- 1	20849.6	1,199,700.0
2	21161.8	1,213,030.0
3	21640.5	1,226,360.0
4	22052.0	1,226,360.0
1993- 1	22702.0	1,284,300.0
2	23098.7	1,298,570.0
3	23423.2	1,312,840.0
4	23766.2	1,312,840.0

FUENTE: Indicadores Económicos del Banco de México. Índice de Precios y Salarios, diciembre de 1993.
 Cuadro XVII de este anexo.

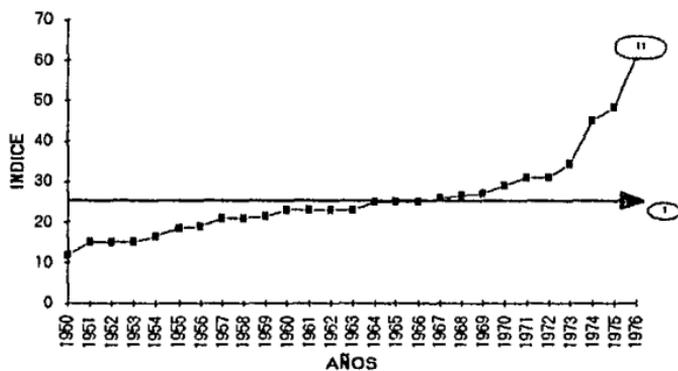
GRAFICA No.1 PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS AL
 MENUDEO EN LA CIUDAD DE MEXICO E INDICE ANUAL :
 1950 - 1976



I.- PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS AL MENUDEO EN LA CIUDAD DE MEXICO
 II.- INDICE ANUAL DE PRECIOS AL MENUDEO EN LA CIUDAD DE MEXICO

FUENTE : ELABORACION PROPIA EN BASE AL CUADRO III

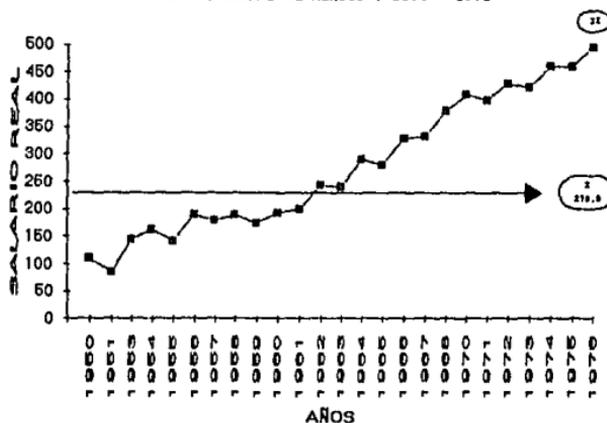
GRAFICA No.2 PROMEDIO DEL INDICE DE COSTO DE LA VIDA OBRERA
EN LA CIUDAD DE MEXICO E INDICE ANUAL : 1950 - 1976



I. - PROMEDIO DEL INDICE DE COSTO DE LA VIDA OBRERA EN LA CIUDAD DE MEXICO
II. - INDICE ANUAL DEL COSTO DE LA VIDA OBRERA EN LA CIUDAD DE MEXICO

FUENTE : ELABORACION PROPIA EN BASE AL CUADRO IV

GRAFICA No. 3 PROMEDIO DEL SALRIO REAL Y SALARIO REAL ANUAL EN BASE AL INDICE DE PRECIOS AL MENUDEO EN LA CIUDAD DE MEXICO: 1950 - 1976

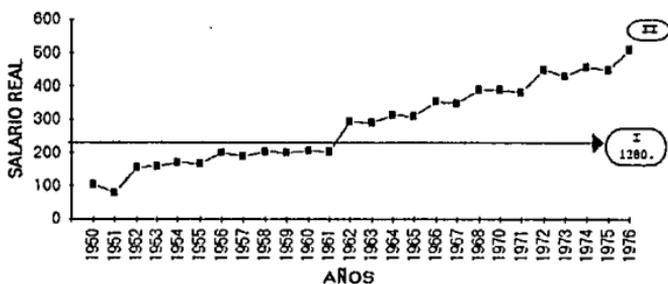


I.- PROMEDIO DEL SALARIO REAL EN BASE AL INDICE DE PRECIOS AL MENUDEO EN LA CIUDAD DE MEXICO

II.- SALARIO REAL ANUAL EN BASE AL INDICE DE PRECIOS AL MENUDEO EN LA CIUDAD DE MEXICO

FUENTE : ELABORACION PROPIA EN BASE AL CUADRO V

GRAFICA No. 4 PROMEDIO DEL SALARIO REAL Y SALARIO REAL ANUAL
EN BASE AL INDICE DE COSTO DE LA VIDA OBRERA EN LA CIUDAD DE
MEXICO : 1950 - 1976

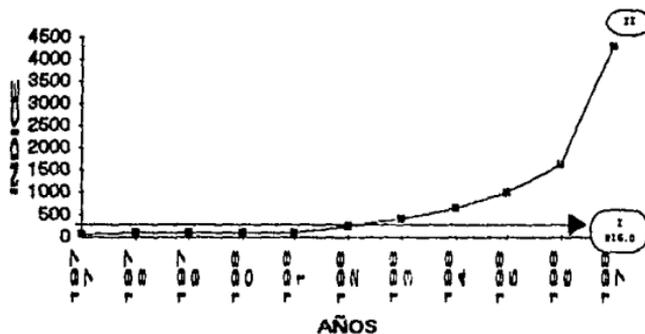


I.- PROMEDIO REAL EN BASE AL INDICE DE COSTO DE LA VIDA OBRERA EN LA CIUDAD DE MEXICO

II.- SALARIO REAL ANUAL EN BASE AL INDICE DE COSTO DE LA VIDA OBRERA EN LA CIUDAD DE MEXICO

FUENTE : ELABORACION PROPIA EN BASE AL CUADRO VI

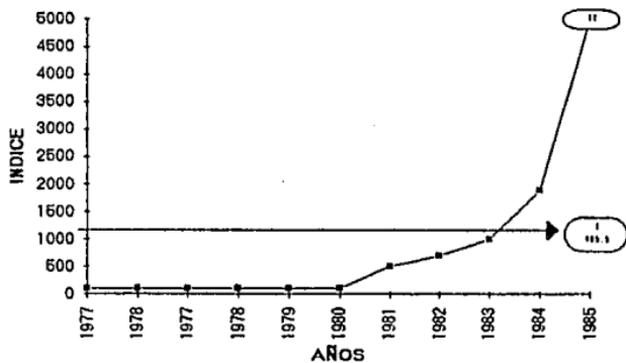
GRAFICA No.5 PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA CIUDAD DE MEXICO E INDICE ANUAL : 1977 - 1987, BASE 1980 = 100



I.- PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA CIUDAD DE MEXICO
 II.- INDICE ANUAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA CIUDAD DE MEXICO

FUENTE : ELABORACION PROPIA EN BASE AL CUADRO XI

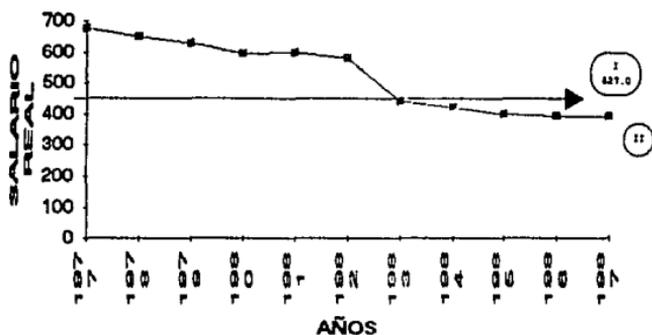
GRAFICA No.6 PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS DE LA CAMASTA BASICA E INDICE ANUAL : 1977 - 1987, BASE 1980 = 100



I.- PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS DE LA CAMASTA BASICA
 II.- INDICE ANUAL DE PRECIOS DE LA CAMASTA BASICA

FUENTE : ELABORACION PROPIA EN BASE AL CUADRO XII

GRAFICA No. 7 PROMEDIO DEL SALARIO REAL Y SALARIO REAL ANUAL EN BASE AL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA CIUDAD DE MEXICO : 1977 - 1981

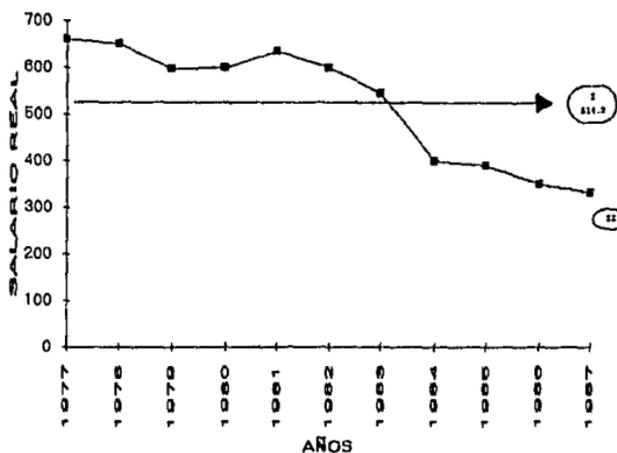


I.- PROMEDIO DEL SALARIO REAL EN BASE AL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA CIUDAD DE MEXICO

II.- INDICE DEL SALARIO REAL EN BASE AL INDICE DE PRECIOS DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA CIUDAD DE MEXICO

FUENTE : ELABORACION PROPIA EN BASE AL CUADRO XIII

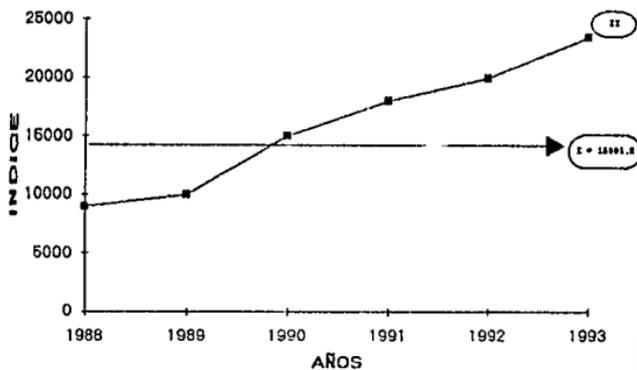
GRAFICA No. 8 PROMEDIO DEL SALARIO REAL Y SALARIO REAL ANUAL EN BASE AL INDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA : 1977 - 1987



I.- PROMEDIO DEL SALARIO REAL EN BASE AL INDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA
 II.- INDICE ANUAL DEL SALARIO REAL EN BASE AL INDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA

FUENTE : ELABORACION PROPIA EN BASE AL CUADRO XIV

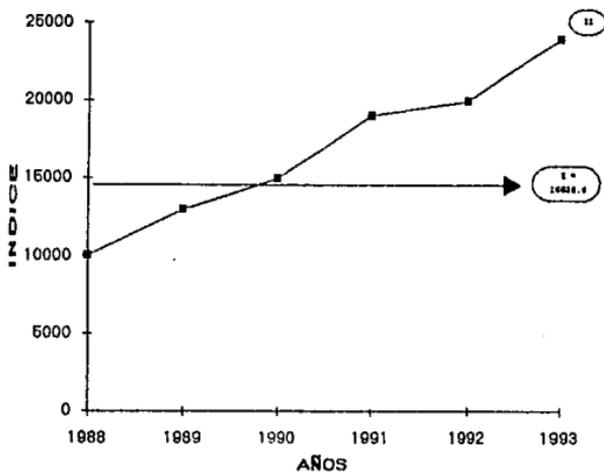
GRAFICA NO. 9 PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS AL
CONSUMIDOR EN LA CIUDAD DE MEXICO E INDICE ANUAL :
1988 - 1993, BASE 1980 = 100



I.- PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN EL D.F.
II.- INDICE ANUAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN EL D.F.

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE AL CUADRO XIX

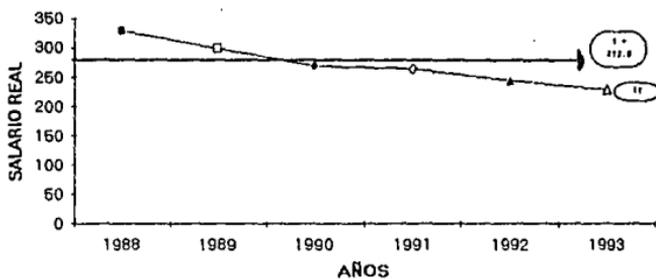
GRAFICA No. 10 PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS DE LA
CANASTA BASICA E INDICE ANUAL : 1988 - 1993, BASE
1980 = 100



I.- PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA
II.- INDICE ANUAL DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE AL CUADRO XX

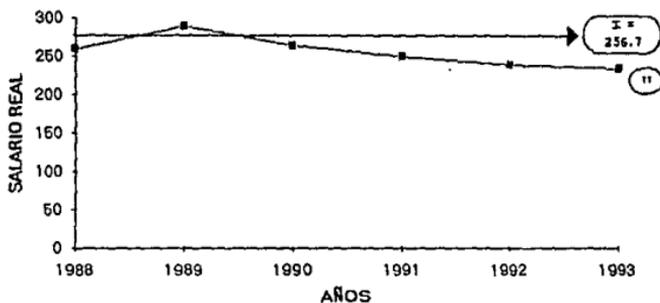
GRAFICA No. 11 PROMEDIO DEL SALARIO REAL Y SALARIO REAL ANUAL
EN BASE AL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA CIUDAD DE
MEXICO : 1988 - 1993



I.- PROMEDIO DEL SALARIO REAL EN BASE AL INDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA
II.- SALARIO REAL EN BASE AL INDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA

FUENTE : ELABORACION PROPIA EN BASE AL CUADRO XXI

GRAFICA No. 12 PROMEDIO DEL SALARIO REAL Y SALARIO REAL ANUAL EN BASE AL INDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA : 1988 - 1993

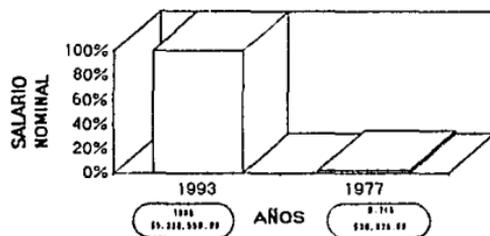


I.- PROMEDIO DEL SALARIO REAL EN BASE AL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE LA CANASTA BASICA

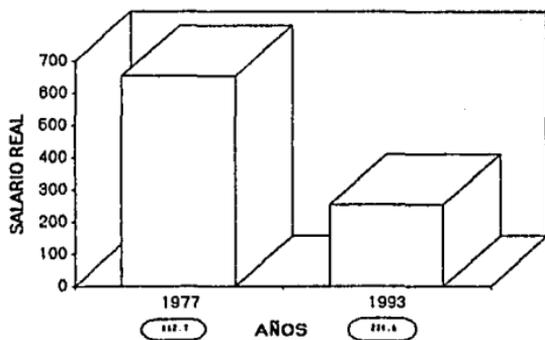
II.- SALARIO REAL ANUAL EN BASE AL INDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BASICA

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE AL CUADRO XXII

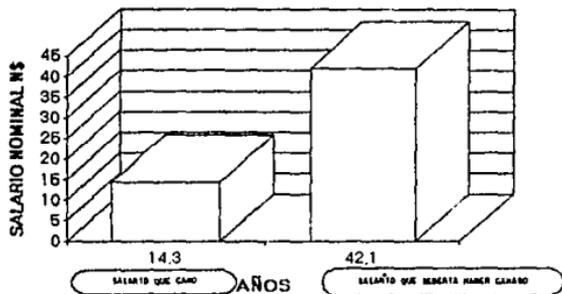
GRAFICA No. 13 COMPARACION ENTRE EL SALARIO NOMINAL ANUAL DE 1993 CON EL DE 1977 EXPRESADO EN PORCENTAJES



GRAFICA No. 14 COMPARACION ENTRE EL SALARIO REAL ANUAL DE 1977
CON EL DE 1993



GRAFICA No. 15 COMPARACION ENTRE EL SALARIO NOMINAL DIARIO QUE DEBERIA HABER GANADO PARA QUE TUVIESE EL MISMO VALOR ADQUISITIVO QUE EN 1977



ANEXO TEORICO II

ELEMENTOS DE ANALISIS MARXISTA UTILIZADOS

1. LA LEY DEL VALOR.

Es la ley según la cual las mercancías se intercambian sobre la base del tiempo socialmente necesario para su producción.

Esta ley nace de la producción mercantil cuyas características son las siguientes:

- En esta producción, las actividades se ponen en marcha independientemente la unas de las otras y son organizadas por ellas mismas. Por ejemplo, en la sociedad capitalista cada empresa se desarrolla separadamente de las otras y para producir el máximo beneficio al capitalista.
- Sin embargo, estas actividades no son menos necesarias para el conjunto de la sociedad: desembocan en productos que serán cambiados y responderán a las necesidades de la vida en sociedad. Por eso, el trabajo realizado en cada una de estas actividades de producción corresponde en realidad, a una fracción del trabajo gastado por la sociedad para responder a sus necesidades y no se mantiene más que si es reconocido como socialmente útil (si no la actividad desaparece, por el hecho de que los productos que resultan de ella no pueden ser vendidos).
- La ley del valor deriva, precisamente, de la obligación de comparar trabajos privados, ejecutados independientemente unos de otros, con su medida social. Ahora bien, el denominador común, que permite que mercancías producidas separadamente, respondiendo a necesidades diferentes, teniendo utilidades, valores de uso diferentes puedan intercambiarse, está representado efectivamente por lo que caracteriza de manera común a todos esos --

trabajos, todas esas actividades, a saber: constituir una fracción del tiempo de trabajo necesario para la sociedad. Por ello, las mercancías serán cambiadas sobre la base del tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, que se llama su valor de cambio, o más simplemente: su valor. La moneda tiene por función primera medir el valor contenido en cada mercancía, y la expresión de este valor en moneda constituye el precio. Cada mercancía tiene un precio, es decir que el tiempo de trabajo que ella contiene se expresa en una cierta cantidad de moneda. Cuando se dice: una silla vale N\$100 se reconoce así que el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir esa silla se expresa en esa suma de dinero.

2.- LA PRODUCCION CAPITALISTA.

Toda producción se compone de los siguientes elementos:

- Los objetos de trabajo (materias primas, productos semielaborados);
- Los medios de trabajo (máquinas, útiles, etc.);
- La capacidad de trabajo de los productores llamada: fuerza de trabajo.

Se pueden agrupar los objetos y los medios de trabajo, es decir, los elementos (llamados también, condiciones) materiales de la producción, para distinguir del elemento humano. Al agruparlos, se les llama: medios de producción.

El proceso por el que los trabajadores ponen en marcha su capacidad de trabajo, utilizando los medios de trabajo para transformar las materias primas o los productos semielaborados en un bien nuevo, útil a la sociedad es llamado: proceso de trabajo. Es el caso, por ejemplo, de los siderúrgicos, cuando transforman el acero en chapas utilizando un laminador. Esa chapa será útil para producir automóviles.

Sin embargo, en el sistema capitalista, ese proceso de trabajo de transforma---

ción de la materia prima, se realiza sobre la base de la propiedad privada de los medios de producción. Los productores directos, los trabajadores, no poseen los medios de producción que son, sin embargo, indispensables para toda actividad productiva. Ellos no poseen más que su capacidad, su fuerza de trabajo. Por eso son obligados a vender su fuerza de trabajo al poseedor privado de los medios de producción, al capitalista. En consecuencia, la fuerza de trabajo se vuelve ella misma una mercancía. Se trata, sin embargo, de una mercancía particular. En efecto:

- Por un lado, como toda mercancía, es vendida sobre la base de su valor, es decir del tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla (se trata aquí del valor de los bienes y servicios de consumo comprados por el productor para renovar su fuerza de trabajo y mantener su familia);
- por otro lado, ella crea valor, en la producción, en la medida en que actuando para transformar la materia y producir bienes útiles, crea un tiempo de trabajo nuevo, agrega un valor nuevo.

De ahí resulta la explotación capitalista.

El valor nuevo creado por el obrero, por ejemplo en una jornada de 8 hrs., se descompone en:

- El valor que corresponde al pago de su fuerza de trabajo, es decir el salario. Este valor, es llamado el tiempo de trabajo necesario, ya que se trata del tiempo de trabajo necesario para que el obrero pueda continuar reproduciendo su capacidad de trabajo, en un nivel que, estando basado en el valor de las mercancías que necesita consumir, es en la práctica determinado por la lucha sindical.
- El valor suplementario, que el productor agrega trabajando más allá del tiempo de trabajo necesario equivalente a su salario, y que es llamado ---

precisamente tiempo de trabajo suplementario, o todavía: sobretrabajo y -- que, en la medida en que se trata de la creación de un suplemento de valor, es calificado de plusvalía. Esa plusvalía es apropiada gratuitamente -- por el capitalista. El valor nuevo creado por el obrero en una jornada de ocho horas, se descompone pues en:

- tiempo de trabajo necesario equivalente al salario = a cuatro horas de -- trabajo por ejemplo;
- tiempo de trabajo suplementario que se traduce en plusvalía = a cuatro horas de tiempo de trabajo.

Se llama tasa de plusvalía o todavía tasa de explotación a la relación del tiempo de trabajo suplementario sobre el tiempo de trabajo necesario, es decir de la --- plusvalía sobre el salario. Sea en nuestro ejemplo:

$$\frac{4 \text{ horas}}{4 \text{ horas}} = 100\%$$

Por supuesto, para crear este nuevo valor, la fuerza de trabajo debe poner en marcha los medios de producción. Es por eso que el capitalista deberá comprar no -- sólo la fuerza de trabajo sino también los medios materiales para que esta fuerza -- pueda actuar y crear la plusvalía.

En consecuencia, su capital, es decir la suma de dinero que adelanta para reunir los elementos necesarios para la explotación de la fuerza de trabajo, se compone después del gasto de este dinero:

- En medios de producción, que aparecen entonces como capital constante - (ya que esas mercancías transmiten su valor pero no lo agregan);
- en la fuerza de trabajo, que aparece entonces como capital variable (ya que es una mercancía particular que crea un valor por encima de su propio valor).

La tasa de ganancia es, entonces, la relación de la plusvalía, no solamente sobre el capital gastado para comprar la fuerza de trabajo, sino también sobre el gastado para comprar los medios de producción necesarios, es pues la relación de la -- plusvalía sobre el conjunto del capital comprometido.

Se llama ganancia a la plusvalía cuando se relaciona, precisamente, con el conjunto del capital.

$$\text{tasa de ganancia} = \frac{\text{plusvalía}}{\text{capital variable} + \text{capital constante}}$$

3.- LA VALORIZACION DEL CAPITAL Y LA ACUMULACION.

La valorización del capital designa el proceso por el cual, como se acaba de -- decir, es creado, en la producción, un valor suplementario (plusvalía) que va a aumentar otro tanto el valor del capital adelantado por el capitalista.

La acumulación designa el proceso por el cual una parte de esa plusvalía (la -- que no sirve para cubrir las necesidades de consumo del capitalista) va a ser transformada a su vez en capital, es decir va a servir para comprar medios de producción y una fuerza de trabajo suplementaria para ensanchar la explotación, darle una dimensión creciente sin cesar.

Lo que caracteriza, pues, la producción capitalista, es que el proceso de trabajo, por el cual los trabajadores utilizan los grandes medios de producción para transformar la materia y producir bienes útiles, sirve de soporte a la creación del máximo de plusvalía que será apropiada por el capitalista, es decir por el propietario privado de los medios de producción.

Por eso su finalidad es la extracción máxima, sobre una escala ensanchada sin cesar, de plusvalía (de ganancia) y no la respuesta a las necesidades de los trabajadores.