



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLAN

LA EVOLUCION DE LOS SALARIOS MINIMOS EN
MEXICO , 1980 - 2000

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
VICTOR ALEJANDRO ROSALES VELAZQUEZ

ASESOR: LIC. ROGELIO MOISES SANCHEZ ARRASTIO



JUNIO , 2004





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta 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.

NOTA TESIS NO SALE
A BIBLIOTECA

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la
UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el
contenido de este mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Victor Alejandro
Rosales Velázquez

FECHA: 18/ Junio 2004

FIRMA: _____

Agradezco la formación profesional que me brindó la

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

y particularmente a la

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo está dedicado a ti madre.

Raquel Velázquez Zamora.

Gracias por haberme encaminado en este proceso llamado vida. Te agradezco tu amistad, sencillez, inteligencia y el valor que siempre has demostrado en los retos que enfrentamos juntos, junto a ti he aprendido a tratar de mejorar como ser humano día a día, esa es tu esencia la honestidad y transparencia para hacer y decir lo que sientes. Esto y todo lo que no puedo expresar con palabras es lo que significas para mí. Gracias Mama, te quiero mucho.

A mi padre.

Alejandro Rosales Juárez.

Te agradezco el haber contribuido a la formación de mi carácter y personalidad, así como a la conclusión de mi vida profesional. Gracias por ser el apoyo y la fuerza que la familia necesitó en los momentos de adversidades.

A mis hermanos.

Raquel.

Gracias por el apoyo cotidiano que siempre nos brindamos y por el recordarme que las cosas sencillas de la vida son las que llenan de dicha nuestra existencia. He aprendido de mucho ti.

Carlos.

Gracias por tu apoyo constante y por enseñarme que la madurez, cordura e inteligencia no tienen que ver con la edad.

Aldo.

Gracias por ser la persona que nos enseñó a ver la vida positivamente. Tu sentido del humor ha sido vital para alcanzar el goce de la vida en los momentos cotidianos. Eres el plus que la familia necesita en todo momento por tu vitalidad y carisma.

A mis sobrinos.

Alexis y Rodrigo. Gracias por las enseñanzas que su edad y su niñez nos brindan para repensar nuestras actitudes como personas en constante formación.

A Ana.

Gracias por ser una persona que transmite paz y tranquilidad y por compartirla con Carlos y con la familia.

A Mario.

Gracias por la búsqueda de caminos comunes hacia la superación profesional y personal.

A mi sobrino, hijo de Ana y Carlos.

Gracias por ser un motivo de ilusión para toda la familia.

A Trini.

Amigo de la infancia y compañero leal, en donde quiera que estés.

A Alejandro González Monje.

Te agradezco infinitamente la amistad construida y la honestidad cotidiana.

A Julio Huitrón y Francisco Avendaño, por el compañerismo vivido desde la secundaria.

A mi profesora: Rocío Vivanco.

Gracias por haber ilusionado e impulsado la pasión por el conocimiento social y económico, parte esencial de nuestras vidas.

A los amigos del C.C.H. Azcapotzalco:

Miguel, Lourdes, Juan, Miguel Angel Medina, Edith, Eduardo.

A Mario Zuñiga por su solidaridad y transparencia.

A mis profesores de la E.N.E.P. Acatlán.

Gracias a todos ellos y en especial al Profesor Rogelio Sánchez Arrastio por tener la paciencia y creer en todos los intentos de proyectos que tuve, así como por su apoyo, calidad humana y amistad incondicional.

Al profesor Alejandro Roldán por guiar a través del análisis social y económico la crítica bien pensada y razonada. Le reitero mi respeto y agradezco su valiosa amistad.

A mi profesora Guadalupe Uribe por su calidad académica y humana. Y por su amistad.

A mis buenos compañeros y amigos de la E.N.E.P.

Moisés, Martha Jiménez, Patricia, Ricardo Cervantes, Rosa García, Rafael, Sonia Cervantes, Fernando García, Omar Ortega, Erwin.

A Gali un buen amigo, cuya honestidad y calidad humana respeto y admiro.

A Gabriela Pineda y Marcos por su valentía para enfrentar la vida y su calidez humana, gracias amigos.

A mis amigos del Seminario de Desarrollo y Planificación, guiado atinadamente por el Profesor Rogelio.

Ana, gracias por tu sinceridad y franqueza.

Patricia, gracias por las enseñanzas de tu carácter y nobleza.

Blanca, amiga cuyo encanto e inteligencia merecen mi admiración.

Salvador, gracias por tu claridad explicativa y tu sencillez.

Yaucalli, Te agradezco infinitamente tu amistad, tu franqueza, nobleza y tu enorme calidad de ser humano. Así como tu brillantez profesional. Igualmente agradezco la amistad de Ricardo y tu hijo, así como el espíritu de solidaridad de tus padres.

Mención especial merecen mis amigos y compañeros del Instituto de Investigaciones Sociales de la U.N.A.M. lugar en donde tomaron forma muchos de mis proyectos profesionales y de vida.

Primero agradezco a la Dra. Blanca Rubio Vega por su profesionalismo y la capacidad de liderazgo para hacer cumplir las tareas de investigación encomendadas. Asimismo le agradezco su enseñanza en disciplina y calidad profesional para mi formación como economista. Asimismo le agradezco su amistad brindada y el apoyo que siempre me ha brindado. Igualmente deseo hacer extensivo tal gratitud al profesor Jaime Peña y a Valentina.

Un lugar especial merece mi amigo Jorge Hernández Quezada, el cual me enseñó a tomar menos en serio algunos aspectos la vida. Además de compartir el aprendizaje invaluable de conocer ese país hermano llamado Cuba. Jorge, gracias por la confianza, transparencia, honestidad y calidad humana a toda prueba de tu leal amistad.

A mis demás compañeros y amigos del Instituto.

Teresa Cortés, Javier Alvarado, Lilia Fernández, Anayeli Pérez, Gabriela García, Aide Guadalupe, Miriam, David, Gabriel Elizalde, Carmén, Isabel Patiño, Reyna Isabel, Reyna Valencia, Verónica, Ariel, Marisol, Miguel, Adriana Hernández, Zac-Nite Reyes, Arum Kumar, Jim, Claudia, Erandi, Edith Quijano, Adriana Salas, Guillermo Paredes, Evangelina y Claudia, Ushuaia, Yesenia, Karina, Dolores, Bertha Mendoza, Mirrell, Juan Carlos, Jorge Andrade, Edith Martínez, Víctor Jiménez.

A Laura Juárez por su apoyo.

Agradezco a la Maestra Rosa Aurora por su amistad.

A Lorena por su alegría y amistad.

A Alma Nava por su amistad sincera.

A Samantha Serrano por su compañerismo, amistad, inteligencia, su paciencia, y por su elegante presencia.

A Gladys y Beto por la amistad reciproca que construimos.

A mi buen amigo Luis Reyes por su amistad sincera.

A Gustavo Galicia por su digna amistad.

A Rogelio destacado y brillante amigo.

A Renato un amigo a toda prueba.

A Isaac Mendoza, Amigo y Maestro, mi admiración y respeto por su calidad de ser humano.

A ti Leticia, por tu amistad transparente. Mi admiración a tu belleza e inteligencia.

A Sandra Hernández, por tu apreciable amistad y mi reconocimiento a la mujer linda, sincera y a tu calidez humana.

A mi amiga Alicia García Parra, por sus enseñanzas de vida, su capacidad para entender y explicar al ser humano, por ser una bella mujer llena de tranquilidad. Gracias también por tu compañerismo, solidaridad, nobleza, honestidad y por tu sencillez, en fin un ejemplo de mujer y ser humano.

Gracias Tere por los momentos compartidos y por darle otro sentido a la cotidianidad; gracias por transformar los momentos comunes en experiencias inolvidables. Gracias por nuestro cariño, gusto, franqueza, honestidad y por los sentimientos vividos, y por la relación construida a partir de la confianza y el amor.

Quiero agradecer especialmente a Susana por reanimar los sentimientos de creación. Por ser la persona que impulsa la imaginación, por su confianza, pasión, sutileza, cariño, tranquilidad, paz espiritual y corporal. Te agradezco que seas el ser humano y la mujer que redimensiona mi vida.

Que la dulce brisa de tu mirada siga refrescando mi enamoramiento.

Que la lluvia de pasión inunde tu alma día a día.

Que esos sentimientos sean un diluvio que inunde nuestra vida.

Gracias a mis asesores y Sinodales,

Gracias a todos ustedes, porque la vida del individuo es aquella que comparte con las personas que le rodean.

Gracias a todos ustedes por Ser y Estar.

Introducción.	10
----------------------	----

Capítulo I

Los salarios dentro de las dinámicas de crecimiento económico, en las teorías más relevantes

Introducción	14
1.1 La “Escuela Clásica”.	17
1.2 El enfoque sobre los salarios en la teoría marxista.	24
1.3 Los salarios en la teoría Keynesiana.	27
1.4 Los Salarios en el enfoque Neokeynesiano.	33
1.5 La corriente teórica del “Neoliberalismo”.	35
Conclusiones.	42

Capítulo II

Los Salarios en la perspectiva actual de México 1982-2000

2.1 Antecedentes. Políticas y evolución salarial de México 1976-1982.	47
2.1.1 Las políticas salariales y de inflación del Plan Global de Desarrollo 1980-1982.	49
2.1.2 Las políticas anuales de salarios e inflación 1977-1982.	51
2.1.3 Ajustes de coyuntura económica en el sexenio.	53
2.1.4 La evolución salarial e inflacionaria 1976-1982.	54
2.2 La relación de la política salarial e inflacionaria 1983-1988.	59
2.2.1 La política del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.	60
2.2.2 Los criterios generales de política económica 1983-1988.	63
2.2.3 Las políticas de ajuste económico en el periodo 1983-1988.	65
2.2.4 Las perspectivas salariales e inflacionarias de 1983 a 1988.	67
2.3 La relación salarial-inflacionaria 1989-1994.	71
2.3.1 La visión de las políticas salariales e inflacionarias en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.	72
2.3.2 Las políticas anuales de inflación y salarios 1989-1994.	74
2.3.3 Los Programas de Ajuste Económico 1989-1994.	76

2.3.4 La evolución de los salario-inflación 1989-1994.	78
2.4 La evolución salarial e inflacionaria 1995-2000.	82
2.4.1 La política inflacionaria y salarial en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.	82
2.4.2 Las políticas anuales 1995-2000.	84
2.4.3 Políticas Coyunturales en materia salarial e inflacionaria 1995-2000.	86
2.4.4 Los resultados salariales e inflacionarios 1995-2000.	89
2.4.5 Recuento salarial e inflacionario 1982-2000 y Conclusiones.	93
2.4.6 CONCLUSIÓN.	100

Capítulo III

La relación de los salarios con algunas variables de la economía mexicana 1982-2000.

3.1 Los Salarios como agregado en el Producto Interno Bruto y las ganancias 1977-2000.	104
3.2 Los Ingresos y Gastos de las familias de percepciones monetarias bajas y altas 1984-2000.	109
3.3 Los ingresos y el salario mínimo.	112
3.4 Balance de ingresos y gastos diarios en dos estratos de familias de México, 1984-2000.	116
3.5 Los gastos por fuentes.	125
3.6 Conclusiones en las relaciones de los salarios con los componentes del Producto Interno Bruto y con los Ingresos y Gastos de los hogares de México.	133

Conclusiones y Recomendaciones.	135
--	-----

Bibliografía	141
---------------------	-----

Hemerografía	144
---------------------	-----

INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo pretende dar un panorama general de la evolución de los salarios mínimos en México desde 1982 hasta el año 2000. Pero no es simplemente observar la variación, sino descubrir si existe una relación causal con la inflación. O sea, conocer que tan verídico es la afirmación de que un aumento en los salarios mínimos nominales conduce irremediabilmente a la subida general de los precios, y particularmente en el caso de México.

Para tener fundamentos en acuerdo o refutación respecto a la idea planteada, es necesario conocer las posturas teóricas de los economistas más destacados desde el comienzo de la historia en la ciencia económica.

El primer capítulo retoma las ideas generales de las escuelas de pensamiento más relevantes, comienza con la llamada “Escuela Clásica” en la cual autores como Adam Smith y David Ricardo son retomados para plasmar su postura respecto a la relación de los salarios con la inflación, asimismo se retoman otras variables importantes en sus estructuras de explicación del funcionamiento de la economía.

Más adelante, se comenta cuál fue la forma en que Carlos Marx vinculó los salarios con el aumento general en los precios, y enunció líneas generales de acercamiento con su teoría general del valor, pero específicamente con la obtención de la plusvalía. Elemento central en todo su esquema del funcionamiento de una economía capitalista.

Posteriormente se aborda el engranaje teórico de Jonh Maynard Keynes, desde su Teoría General de la Ocupación, el interés y el dinero, conceptos que retoma este autor para hacer referencia a los salarios que, sin embargo, él no les dá una causalidad o relación directa con los fenómenos inflacionarios.

Derivado del esquema teórico de Keynes, se fundamenta la relación precisa de los salarios con la inflación, a partir del “enfoque de contratos” en el mercado de trabajo, planteado por los economistas Nekeynesianos, escuela que da un sustento importante a la postura explicativa que se genera durante el presente estudio.

Contrapuesto a las ideas de Keynes y sus predecesores, el capítulo continúa con el esquema monetarista y el paradigma de la síntesis neoclásica, fundamentadas por Milton

Friedman en la primera escuela y por autores como Robert Lucas, Robert Barro y Thomas Sargent representantes de la segunda corriente teórica. La conjunción de esas dos teorías dará como resultado una explicación teórica-histórica de la evolución económica, conocido como modelo neoliberal o “neoliberalismo”.

Al final de ese capítulo se hace referencia al modelo explicativo con el cual se va a trabajar y se dan las razones fundamentadas para la toma de decisión en ese sentido.

El capítulo segundo hace referencia de forma concreta a la relación de los salarios con la inflación registrada en México, se parte de una breve síntesis de cómo se trabajará dicha relación. Inmerso en esa dinámica se da un primer apartado que incluye el análisis del vínculo mencionado para el periodo 1977-1982, con la intención de tener un antecedente comparativo en cuanto a políticas salariales e inflacionarias de un modelo económico distinto.

Después de ello, se desarrolla un análisis de las políticas salariales e inflacionarias a partir del contenido en los documentos oficiales desde los Planes Nacionales de Desarrollo hasta los programas de ajuste económico, y se revisan las políticas anuales en la misma materia. Es decir, se retoman las medidas de coyuntura, así como las de corto y mediano plazo, vistas todas en subperiodos sexenales.

Ligado a lo anterior, se confronta el discurso con la realidad a partir de análisis estadísticos y de relación de variables, es decir se retoma la evolución de los salarios nominales, la inflación y los salarios reales, para conocer si las políticas económicas contribuían a corregir los desajustes en la economía mexicana durante el periodo estudiado, y lo más importante, saber de modo preciso si los salarios mínimos tenían relación con las tasas de inflación registradas de 1982 al año 2000.

Al final de ese capítulo se expone cómo los salarios mínimos no representaron ninguna presión para las tasas de inflación registradas en todo el periodo, y así también se hace referencia a la pérdida brutal del poder adquisitivo de los trabajadores en relación directa con el modelo neoliberal mexicano, el cual le da una importancia casi inexistente al mercado interno y a la producción nacional requerida para abastecer a este sector económico.

El tercer y último capítulo, comienza con una descripción de la forma en que se pueden relacionar los salarios mínimos con dos elementos de suma importancia macroeconómica, a saber: las participaciones salariales como primer factor, y los ingresos y gastos de las familias el segundo de ellos.

El primer apartado de ese capítulo revela cómo los empresarios han ido adueñándose de la riqueza generada en el país –vista en función del Producto Interno Bruto (PIB)- a partir del aumento del excedente bruto de operación en el PIB desde 1982 hasta el 2000, lo cual contrasta con la caída de participación porcentual de los trabajadores, se explica la manera en que los trabajadores de todos los niveles han visto como se han evaporado sus recursos monetarios durante los periodos de gobiernos neoliberales.

En el siguiente apartado de tal capítulo, se hace referencia a la forma de caracterizar las familias de ingresos bajos y altos en México, y se da una explicación del vínculo entre los ingresos en los hogares de recursos monetarios más bajos con los salarios mínimos, así como el contraste mayúsculo de estos últimos con los ingresos de las familias más acaudaladas de nuestro país.

La continuación del trabajo viene dada por la relación de los salarios mínimos con los ingresos diarios de las familias del primer y décimo decil. Ahí se plasma el proceso de pauperización de los hogares más pobres, conjunto al deterioro salarial.

Un balance particular de los sectores I y X de los hogares representa el siguiente apartado de tal capítulo, y en él se puede verificar que las familias de más bajos recursos monetarios son típicamente deudoras, mientras que las de más altos ingresos son superavitarias y con dinero suficiente para ahorrar.

Un esquema similar se hace a continuación para demostrar cómo la mitad de la población de México ha tenido pérdidas en sus ingresos y por ende en su nivel de vida. Contrasta en ese sentido -de manera impactante- con los dos estratos de familias de más recursos monetarios, pues estos últimos han sido los beneficiarios de la redistribución de riqueza en México, profundizada de 1984 a la fecha.

Una vez tomado en cuenta los datos obtenidos sobre los ingresos, se establecerán los bienes y servicios en que gastan su dinero las familias del decil I y las del X y se aclara la situación en torno al consumo (significativamente alto) en alimentos desembolsado por los

hogares de menos recursos monetarios y antagónicamente los gastos en consumo no básico que realizan las familias del estrato mejor ubicado monetariamente, en educación y esparcimiento, así como en depósitos en cuentas de ahorro.

El capítulo termina con las conclusiones, ahí se describe como el estancamiento en los salarios mínimos provocó un vínculo con la pauperización en los ingresos de las familias de más bajos recursos y cómo esas pérdidas en recursos monetarios se transformaron en ingresos extras acumulados por los dos estratos de familias con más ingresos. De forma similar se reafirma que tales condiciones económicas en los dos tipos de familias, permiten afirmar que no son los salarios un componente que presione los fenómenos inflacionarios, por vía de aumentar la demanda agregada en México.

La última parte del presente trabajo se compone por las conclusiones y recomendaciones generales, en esa parte se resumen las tendencias generales del vínculo que se le impuso artificialmente a la relación de los salarios con la inflación y asimismo se ilustra los resultados de la aplicación del sistema económico neoliberal en México, a partir del estudio de los salarios y la inflación desarrollado a lo largo de este escrito.

CAPÍTULO I

LOS SALARIOS DENTRO DE LAS DINÁMICAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO, EN LAS TEORÍAS MÁS RELEVANTES

INTRODUCCIÓN

La relación de los salarios con la inflación es el eje del presente trabajo. Por tanto se tiene que explicar el significado de estos dos conceptos y mencionar la interrelación con las demás variables de la economía, así como la posición ocupada dentro de los distintos esquemas teóricos existentes.

El concepto de inflación es muy importante para comprender la evolución de una economía: “La inflación es la tasa de variación de los precios y el nivel de precios es la acumulación de inflaciones anteriores.”¹

Por tanto, la inflación es el aumento continuo de los precios, este crecimiento de precios en ocasiones ha sido ligado con los salarios y aquí son dos las vinculaciones principales a explicar. No sin antes mencionar que los salarios representan la cantidad de dinero que se recibe por trabajar²

De las relaciones entre estas dos variables. Una menciona que los salarios y sus aumentos son parte del costo de producción y por tanto un componente necesario en los precios, los cuales el empresario debe prever, y la otra plantea que el aumento en los salarios representa el detonante principal para que se presente el fenómeno inflacionario. De modo más amplio, la primera teoría explica que el costo del salario dentro del proceso productivo es un factor necesario, así se reconoce en la teorización que se utiliza para la construcción de la curva de oferta agregada.

“Los costes laborales constituyen el principal componente de los costes totales. En este caso, el principio rector es el siguiente: las empresas ofrecen la producción a un precio que cubra al menos sus costes. Naturalmente, les gustaría cobrar un precio superior al coste, pero la competencia precedente de las empresas que ya existen y de las que podrían entrar en el sector para recoger

¹ DORNBUSCH Rudiger, MACROECONOMIA, McGraw-Hill, México, 2002, p. 34

² CENTRO DE ESTUDIOS DEL TRABAJO, A.C., Salario Mínimo y Canasta Básica (1981-1986), México, 1986, p. 2.

algunos de los beneficios impiden que los precios se alejen mucho de los costes. [...]Suponemos que las empresas basan el precio en el coste laboral de producción.”³

A partir de esta relación explicada sobre precios y los salarios, es claro que el impacto de los salarios se da en la fijación de los precios que da el productor, más no en la variación que sufren los precios de un periodo a otro.

La otra posición general en cuanto a la relación salarios-precios plantea que al aumentar los primeros se verá reflejado directamente en los precios al consumidor y por tanto para disminuir la inflación los salarios tienen que aumentar en un porcentaje mínimo.

“La política de rentas es una política que intenta reducir directamente la tasa de subida de salarios y de los precios. O bien se controla por ley los salarios y los precios, o bien el gobierno trata de convencer a los dirigentes laborales y a las empresas de que suban los salarios y los precios a un ritmo más lento. [...] Una congelación de los salarios y de los precios reduce ciertamente la tasa de inflación. [...]Los controles de los salarios y de los precios tienen éxito cuando se toman las medidas monetarias y fiscales correctas.”⁴

Ahora bien, para situar en su real dimensión la relación de los salarios con la inflación es necesario conocer la importancia que han tenido los salarios (y su conceptualización) para las teorías económicas más importantes, en términos históricos, en especial la relación que les asignan con el fenómeno de la inflación. Esa relevancia queda establecida por los aportes teóricos que han dado los autores a mencionar aquí.

Adam Smith y David Ricardo son los primeros teorizadores de cómo opera una economía en su conjunto, por la similitud de tendencias explicativas se le ha denominado a sus teorías “Escuela Clásica”; además de ser los primeros que formalizaron los conceptos económicos. En estos autores un concepto fundamental es la explicación del trabajo como factor crucial para el proceso de creación de un producto. En esta línea de pensamiento, como se verá, la tendencia general estará inclinada a tomar al mercado y a la oferta y demanda de trabajo como los ejes principales mediante los cuales el salario varía y en lo

³ Ibid, p. 119-120.

⁴ Ibid, p. 625-626.

relativo a la inflación estos autores no clasifican al salario como un factor que genere inflación.

Otro autor a tratar será Carlos Marx, por su valioso aporte teórico en el que destaca la fuerza de trabajo como único creador de valor en un proceso productivo. También se verá su línea de pensamiento de la relación que guarda el salario con la plusvalía y la forma en la cual por la lucha de clases el obrero pugna por una elevación del salario, mientras que el capitalista se opone a ello en la medida de lo posible, a sabiendas de la disminución de su cuota de ganancia, ya que representa una consecuencia directa de la merma en la plusvalía obtenida de la fuerza de trabajo, lo cual se verá en una dinámica de largo plazo en los procesos productivos y en donde la composición orgánica del capital va a ser un elemento clave para explicar esa disminución de ganancias. Asimismo, bajo esta concepción, también podrá verse que el salario no es un componente que induzca inflación.

Otro esquema teórico a examinar será el keynesiano, donde se presenta la posibilidad (plasmado en el apartado correspondiente) de tomar el salario como factor de influencia para el aumento del consumo, y por ende de impacto en la Demanda Agregada, concepto central para Keynes y factor que representa un elemento adicional a su ya conocida intención primordial de ofrecer políticas para eliminar el desempleo. Ligado a ello, con la Nueva teoría Keynesiana se verá que los salarios son un componente en la inflación, pero sólo en un primer momento ya que como lo postulan ese aumento en los salarios se verá compensado por el aumento que hacen los empresarios al vender el producto final, con lo cual el factor principal de la inflación no son los salarios.

Después de ello, se evaluarán las posturas que mantiene Milton Friedman respecto a los salarios, conjugado a otros autores como Robert Lucas, Robert Barro y Thomas Sargent, para dar forma a la concepción teórico-histórica llamada Neoliberalismo, corriente que plasma su inclinación por la mínima intervención del estado en la economía y la racionalidad de las familias o personas dentro del ámbito económico y en donde los aumentos a los salarios son un componente esencial para que la inflación se presente en la economía. A continuación se revisará cada constructo teórico.

1.1 La "Escuela Clásica".

1.1.1 Los salarios en la teoría de Adam Smith.

Conceptualmente el autor da algunos principios esenciales de la caracterización de los salarios, uno de ellos es que representan un factor esencial en la producción de un artículo, además hace mención que el salario como categoría no surge hasta que el trabajador ya no es propietario de los medios para producir un artículo y lo explica en los siguientes términos: "en todas partes se entiende por salario del trabajo aquella recompensa que se otorga cuando el trabajador es una persona distinta del propietario del capital que emplea al obrero"⁵

A partir de ello enuncia que el fruto del trabajo, es decir la venta del artículo creado en el proceso productivo, se divide en salarios, renta y ganancia. Asumiendo entonces el destino del capital invertido: salarios para los trabajadores, renta para el dueño de la tierra y ganancia para el patrón.

Igualmente, Smith dimensiona las cuestiones materiales que se deben cubrir para que el salario sea el mínimo necesario para la reposición del trabajo, como factor integral de los procesos de producción.

"...El hombre ha de vivir de su trabajo y los salarios han de ser, por lo menos, lo suficientemente elevados para mantenerlo. En la mayor parte de las ocasiones es indispensable que gane algo más que el sustento, porque de otro modo sería imposible mantener una familia y la raza de esos trabajadores no pasaría de la primera generación."⁶

Al pasar de la esfera de la producción a la de circulación de productos, Smith⁷ le asigna al mercado y a las fuerzas de oferta y demanda un papel central para explicar las variaciones en los salarios; el alza en los salarios no se debe tanto a la riqueza de una nación, sino más bien al nivel constante y creciente de enriquecimiento de ella, se parte de

⁵ SMITH Adam, La riqueza de las naciones, F.C.E., México, 1979, p.65.

⁶ Ibid. p. 66

⁷ Ibid. p. 68

que aumenta con ello la demanda de mano de obra asalariada, sólo en el caso de incrementarse el ingreso y el capital de las naciones.

Los movimientos al alza o baja en los salarios, se explican con el exceso de oferta o de demanda de mano de obra que regula esas variaciones. Es decir, si en la economía aumenta el número de personas que desean trabajar, pero la capacidad de producir no aumenta en el mismo nivel, entonces esas personas estarán dispuestas a ocuparse por una cantidad de salario menor a la vigente, y con ello presionan a la baja los salarios y el efecto contrario se verá si aumenta la capacidad productiva y permanece constante el número de personas que deseen trabajar, entonces el salario tenderá a incrementarse por la competencia entre los empresarios para conseguir trabajadores. De ello se desprende que sean dos factores los que regulan al salario: "...la demanda de trabajo y el precio de las cosas que son necesarias y útiles para la vida."⁸

Según la lógica de mercado planteada, Smith ofrece una idea de la concepción de salario nominal y salario real:

"La demanda de trabajo [...] determina la cantidad de las cosas necesarias y útiles para la existencia que deben proporcionarse al trabajador; y el precio monetario del trabajo se determina por la cuantía del ingreso para comprar dicha cantidad."⁹

Otro elemento importante sería la productividad en el proceso productivo

"...la misma causa que hace subir los salarios –el aumento del capital- tiende a incrementar sus facultades productivas, y hace que una cantidad más pequeña de trabajo produzca mayor cantidad de obra."¹⁰

Aunque esto genere mayor beneficio para el dueño del capital entra en pugna pues debe asignar una parte de esa ganancia al terrateniente dueño de la tierra

Ante el panorama teórico reflejado, se puede plantear que los salarios no representan aquí un factor de impacto directo en el aumento de los precios de las mercancías, o sea, el

⁸ Ibidem.

⁹ Ibid. p 83

¹⁰ Ibid. p. 84

aumento salarial no es un elemento que genere inflación, sino que es visto como un costo de producción necesario para el proceso productivo.

Es conveniente señalar que el análisis propuesto de los salarios aporta elementos valiosos para el estudio del salario, que, sin embargo, para la finalidad del presente trabajo no toca con detenimiento los efectos de los salarios del lado de la demanda agregada. Y su no relación directa con los procesos inflacionarios, este último aspecto se asemeja al enfoque que David Ricardo le asignó a los salarios.

1.1.2 David Ricardo y su teoría sobre los salarios.

En la misma línea general de perspectivas económicas sobre los salarios que maneja Smith se mantiene David Ricardo, pero a diferencia del primero Ricardo plantea de modo más esquemático la conceptualización y el rol de los salarios en la economía.

Primeramente hace una distinción de los salarios en dos vertientes: el precio “natural” y el precio de mercado de la mano de obra.

“El precio natural de la mano de obra es el precio necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución. [...] el precio natural de la mano de obra depende del precio de los alimentos, de los productos necesarios y de las comodidades para el sostén del trabajador y de su familia”¹¹

David Ricardo llama precio natural de la mano de obra a lo que se conoce como salario real, el cual conlleva todos los bienes y servicios mínimos que un trabajador necesita para subsistir él junto con su familia.

La otra vertiente la define el autor así:

“El precio de mercado de la mano de obra es el precio que realmente se paga por ella, debido al juego natural de la proporción que existe entre la oferta y la demanda; la mano de obra es costosa cuando escasea, y barata cuando abunda.”¹²

¹¹ Ricardo, David, Principios de economía política y tributación, F.C.E., 1985. P. 71

¹² Ibid. p. 72

Salario nominal o lo que se paga en cantidad de dinero al trabajador por su jornada laboral, es lo que Ricardo denomina precio de mercado de la mano de obra.

Como se observa, Ricardo sigue los principios de Smith en separar conceptualmente al salario en el precio natural de la mano de obra, o sea salario real, y el precio de mercado es decir, el salario nominal que recibe un trabajador.

Un elemento importante de la teoría de Ricardo es la descripción del concepto de Capital, y la forma lógica de asociarlo al salario, definiéndolo como sigue: "...aquella parte de la riqueza de una nación que se emplea en la producción, y comprende los alimentos, vestidos, herramientas, materias primas, maquinaria, etc. necesario para dar efectividad al trabajo"¹³

Es decir que para Ricardo implícitamente al hablar de alimentos, vestidos, herramientas y maquinaria acepta la importancia del factor trabajo en el proceso productivo.

Así, la relación del salario con el capital está expuesta desde que ese dinero invertido tiene como propósito ser útil al factor trabajo, el cual es un elemento esencial para producir cualquier bien, en donde el trabajador actúa directamente y por ello tiene que ser retribuido monetariamente con el salario

Otro aporte certero de Ricardo, es la dinámica que siguen los salarios ante una mejora de la actividad económica en general, y es que según el autor, por este aumento el capital aumenta igualmente y los salarios de mercado se ven empujados a la alza, ya que supone que el aumento de la actividad económica es más rápido que el aumento de la población trabajadora y por ello se da un exceso de demanda de trabajo, situación que obliga a los empresarios a competir por los trabajadores disponibles y aumentar el salario para atraerlos. Asimismo, es muy cuidadoso cuando vincula este incremento al precio natural de la mano de obra, y por lo tanto a los posibles aumentos en los artículos básicos que consume el trabajador. Con ello se admite que los aumentos nominales en los salarios pueden compensarse por un aumento en los precios de artículos que consume el trabajador y así anular la pérdida de los empresarios por el pago de salarios altos. Es decir, sostiene que los

¹³ Ibidem.

productores de los bienes necesarios para los trabajadores aumentarán sus precios al verse afectados por el aumento en el costo de la mano de obra de sus trabajadores.

Con lo mencionado líneas arriba se puede aseverar que David Ricardo no teoriza de manera primordial en los salarios, pero sí representa en su esquema una variable que cobra importancia cuando se le toma en conjunto con otros elementos de la actividad económica y en particular del capital, concepto último que es central en la teoría clásica. Es decir, Ricardo asume que el salario tiene relevancia en cuanto a que es parte o “costo de producción” para el dueño del capital y que es el sustento básico del trabajador

En la misma perspectiva asume –implícitamente- que el aumento de los salarios no influye en los precios, sino al contrario, al incrementarse los precios de los salarios aumentan igualmente. La explicación es que al aumentar la población se tiene que cultivar tierras de peor calidad y por lo tanto el precio general de producción aumenta al cobrarse renta en las tierras de mejor calidad, y por tanto los precios de los productos suben, lo que repercute de forma directa en el salario o precio natural de la mano de obra –porque aumenta el precio de los alimentos que consume ésta- según términos de Smith.

Un elemento que refuerza esta perspectiva hacia los salarios lo encontramos en un supuesto central sobre factores que determinan éstos últimos:

“...los salarios están sujetos a alzas o bajas debido a dos causas:

1° Oferta y demanda de mano de obra

2° El precio de los bienes en que el obrero gasta su salario”¹⁴

En esta línea de pensamiento, no podemos pasar por alto la contribución en cuanto a la relación que establece entre la productividad del trabajo y la mano de obra (y por ende con los salarios)*, plantea que la productividad es válida en función de la abundancia de tierras fértiles y que la acumulación por esa abundancia suministra el capital más rápido que la reproducción de los trabajadores, y en tal lógica la productividad aumentará, pero por el exceso de demanda de mano de obra los salarios de mercado igualmente se incrementarán.

¹⁴ Ibid. p. 74

Sin embargo esa inercia salarial a la alza tiene un límite, y viene dado por la Ley de los rendimientos decrecientes del capital, que el propio Ricardo reconoce, dado que se agotan las tierras fértiles con el tiempo, y por lo tanto a largo plazo este autor plantea que: “...los salarios tendrán una tendencia a la baja por el progreso natural de la sociedad; en consecuencia la oferta de trabajadores continuará aumentando a la misma tasa, mientras que su demanda aumentará a una tasa más baja.”¹⁵

Aunque ya observamos ciertos puntos centrales de Ricardo en cuanto a salarios, en su análisis aún quedan cuestiones trascendentes; una de ellas es que el aumento de los salarios no tiene vínculo con el aumento en los precios de las mercancías, o sea con la inflación.

He aquí sus argumentos: “El aumento de los salarios se debe generalmente a que el aumento de las riquezas y del capital ha causado una nueva demanda de mano de obra, la cual indefectiblemente estará emparejada con un aumento en la producción de bienes.”¹⁶

En tal sentido, el aumento en los salarios representa el hecho de que se ha producido una cantidad mayor de artículos, lo cual mantendrá la oferta igualada con la demanda. Dejando en equilibrio la economía. Eso puede ser completado con lo mencionado en párrafos anteriores, de que en esta teoría son los aumentos en los precios un factor de impacto para el incremento en los salarios y no a la inversa.

En cambio, Ricardo se plantea que los procesos inflacionarios tienen que ver con el aumento de la población, pues para abastecer de alimentos a ésta se necesita ocupar tierras en los terrenos de mayor calidad, con lo cual aumenta el valor de cambio de los bienes, en este sentido también influye que al cultivarse tierras de menor calidad el trabajo necesario para obtener el producto y por ello se incremente el valor de cambio del mismo.

“Es verdad que en la mejor tierra se seguirá obteniendo el mismo producto con el mismo trabajo que antes, pero su valor se acrecería debido a los ingresos decrecientes obtenidos por quienes emplearon trabajo y capital nuevos en la tierra menos fértil. En consecuencia y a pesar de que las ventajas de las tierras fértiles sobre las inferiores, no se pierden en ningún caso sino que se transfieren simplemente del cultivador, o consumidor, al terrateniente, sin embargo como se

¹⁵ Ibid. p. 77

* la cual Marx perfecciona después relacionando la productividad con la obtención de la plusvalía relativa

¹⁶ Ibid. p. 80

requiere más trabajo en las tierras inferiores, y como es con éstas, únicamente, como podemos abastecernos con un cantidad adicional de productos primarios, el valor comparativo de dicha producción se mantendrá permanentemente por encima de su nivel anterior, y podrá cambiarse por más sombreros, vestidos, calzado, etc; para cuya producción no se requiere ninguna cantidad complementaria de trabajo.”¹⁷

Con tales aseveraciones Ricardo estaría en contra de la idea de que el aumento de los salarios es un detonante primordial para que se agudice el fenómeno inflacionario en un país determinado. Asimismo, a modo de colofón, Ricardo da un consejo para los defensores del libre mercado en materia de legislación (o sujeción) salarial: “Al igual que los demás contratos, se deberían dejar los salarios a la libre competencia en el mercado y nunca deberían ser controlados ni intervenidos por la legislatura.”¹⁸

De esta manera Ricardo vería la causa del aumento de precios en el aumento de la población ya que al incrementarse ésta el nivel demandado de bienes aumentará igualmente, y para satisfacer esa demanda se tiene que recurrir a la ocupación de tierras menos fértiles, lo cual provoca dos impactos: el primero referente a que se necesitará una mayor cantidad de trabajo para cultivar esas tierras, es decir, existirá en el corto plazo un exceso de demanda de mano de obra y los empresarios pugnarán por conseguir trabajadores, lo que presionará el alza en los salarios. La segunda consecuencia de cultivar tierras menos fértiles es el aumento en el costo de producción general, ya que para obtener la misma cantidad de productos que en una tierra de mejor calidad hace falta más trabajo, maquinaria, y capital que en aquella. Lo que finalmente repercute en los precios de esos bienes.

Para finalizar se puede hacer el comentario de que Ricardo analiza los salarios en lo que representan por sí mismos y también los factores que influyen en ellos, desde una perspectiva del proceso de distribución de mercancías, o en otros términos, desde el lado de la oferta económica.

¹⁷ Ibid, p. 56.

¹⁸ Ibídem.

La diferencia de David Ricardo con Carlos Marx, es que éste último ofrece una visión de los salarios en el proceso productivo y la relación que guardan directamente con el nivel de acumulación en una economía capitalista.

1.2 El enfoque sobre los salarios en la teoría marxista.

Con las mismas bases de la teoría del valor, pero con un cambio en la visión sobre el comportamiento de clase en la sociedad, Carlos Marx retoma a los “Clásicos” para explicar porque los salarios no tienen un efecto directo en el aumento general de las mercancías, y aún más, sobre la relación que éstos guardan con una categoría central para él, a saber, la plusvalía; a ello hay que sumarle el papel de los salarios en su teoría general sobre el desarrollo del sistema capitalista.

Cuando Carlos Marx hace un análisis sobre los salarios, toma distintos ángulos para analizarlos y lo hace a partir de la teoría objetiva del valor. Una utilidad específica que encuentra este autor es la de abatir la idea sobre la cual Jonh Weston^{*} le atribuía al aumento en los salarios una perturbación en los precios de las mercancías en sentido alcista.

Para demostrar lo contrario Marx toma el supuesto de

“...que no se ha operado ningún cambio en las fuerzas productivas del trabajo, ni en el volumen de capital y trabajo invertidos, ni en el valor del dinero en que se expresa el valor de los productos, sino que *cambia tan sólo el tipo de salarios*, ¿cómo puede esta *alza de salarios* influir en los *precios de las mercancías*? Solamente influyendo en la proporción existente entre la oferta y la demanda de ellas.”²⁰

La cita expresa que si los factores para producir algún bien en la economía a nivel general no sufren cambios, entonces un alza en los salarios no influye en el aumento de los precios de las mercancías, sino que sólo impactará en la demanda de algunos productos que son susceptibles de comprarse con esos ingresos extras del trabajador.

A partir de lo expuesto Marx determina que: “...después de trastornar temporalmente los precios del mercado, la subida general del tipo de salarios sólo conduciría a una baja

^{*} Marx, Carlos, Salario, precio y ganancia, Ediciones en lenguas extranjeras, Pekín, 1976, p. 1

²⁰ Marx, Carlos, Salario, precio y ganancia, Ediciones en lenguas extranjeras, Pekín, 1976, p. 7

general de la cuota de ganancia, sin introducir ningún cambio permanente en los precios de las mercancías.”²¹

Así pues, Marx pone en perspectiva que el aumento de los salarios no impacta en los precios de las mercancías, pero sí en las ganancias del capitalista, lo que abre una nueva perspectiva en cuanto al papel que toman los salarios en el proceso productivo, siendo el aumento de éstos contrarios a los intereses del capitalista, dinámica que pone al descubierto que en el proceso productivo existen no sólo relaciones económicas sino que coexisten con relaciones sociales de producción y por ello se da un conflicto de clases con intereses antagónicos, a saber, entre la clase obrera y la clase capitalista. En esa relación es donde el factor salario será objeto de disputa por elevarlo o disminuirlo, según se vea desde la posición del trabajador o del capitalista.

Ahora bien, la explicación del porque un aumento en la demanda (por aumento en los salarios) no altera los precios, nos lo sintetiza el autor de la siguiente manera: “...una mayor demanda provoca una mayor oferta y no un alza definitiva de los precios del mercado.”²²

Es decir, si aumentan los salarios las utilidades del capitalista disminuyen automáticamente por la disminución de la plusvalía y sus efectos al cristalizarse la mercancía en su venta, ya que decrece la tasa general de ganancia, la lógica del capitalista ante el aumento de la demanda -por aumento en los salarios- es sustituir en el proceso productivo al capital variable (la fuerza de trabajo), por capital constante, o sea, desplazar a los trabajadores con maquinaria y mayor tecnología; con lo cual disminuye sus costos en el corto plazo, pero contradictoriamente en el largo plazo disminuye su tasa de plusvalía y por ende su nivel de ganancias, ya que es precisamente de la fuerza de trabajo de donde se obtiene el plusvalor o plusvalía, ya que al venderse la mercancía reditúa una ganancia al capitalista. Esto será reafirmado líneas adelante en el presente trabajo.

Una vez demostrado que el aumento de salarios no influye en los precios de las mercancías, Marx explica la relación entre estos de la siguiente forma: “Sus salarios se

²¹ Ibid. p. 9

²² Ibid. p. 17

hallarán limitados por los valores de los productos, pero los valores de sus productos no se hallarán limitados por los salarios”²³

Es decir, el salario no puede ser mayor que el valor de una mercancía, debido a que ésta se compone de capital constante, capital variable y la plusvalía (trabajo excedente no pagado.) En ese esquema el salario no limita al valor de la mercancía sino al contrario, por éste se puede obtener en mayor o menor medida la plusvalía. En el proceso de producción, el capitalista invierte en capital constante (maquinaria, materias primas, equipo, etc.) y en capital variable, el pago a la fuerza de trabajo, o sea salarios; en cuanto el trabajador restituye en el proceso productivo el valor de su fuerza en sólo una parte de su jornada laboral, la otra parte a trabajar será un trabajo excedente que el capitalista no le paga y que representa la plusvalía.

Ahora bien, para aumentar el nivel de ganancias, que es el fin del sistema capitalista, se necesita reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario en que un trabajador repone el pago de su salario, para que con ello aumente el trabajo excedente, o sea se busca aumentar la plusvalía relativa.²⁴

En este proceso la forma de llevarlo a cabo es desplazar el capital variable con capital constante, lo que efectivamente aumenta la productividad de los trabajadores y con ello el plusvalor en el corto plazo, así como el nivel de ganancia. Pero, contradictoriamente, a largo plazo esa disminución del capital variable dentro del volumen total de capital invertido hace que la tasa de ganancia disminuya, ya que aquel es de donde se obtiene la masa total de plusvalía (por la cualidad única de la fuerza de trabajo de crear plusvalor) y ante su decremento obviamente disminuye la tasa general de ganancia, que no es otra cosa que la plusvalía cristalizada en dinero.

Y así, completa Marx: “De por sí, el precio no es otra cosa que la expresión en dinero del valor.”²⁵

²³ Ibid. p. 33

²⁴ La plusvalía puede obtenerse de dos formas: la plusvalía absoluta, que consiste en alargar la jornada laboral y la plusvalía relativa, en la cual el objetivo es disminuir el tiempo de trabajo para producir la mercancía y con ello aumentar el tiempo de trabajo que no se le paga al trabajador.

²⁵ Ibid.. p. 39

Con base en su teoría del valor y estableciendo coherentemente sus afirmaciones, Marx mira a los salarios como elemento importante en el proceso productivo, y les da una importancia en perspectiva desde el punto de vista de la reproducción de la clase obrera por un lado, y por el otro de la constante acumulación de capital por parte de la clase capitalista, que obtienen por medio de la plusvalía, la cual obviamente está relacionada con los salarios.

Así pues, este autor sintetiza su análisis sobre salarios en dos puntos centrales:

“1. Una subida general de los tipos de salarios acarrearía una baja de la cuota general de ganancia, pero no afectaría, en términos generales, a los precios de las mercancías.

2. La tendencia general de la producción capitalista no es a elevar el promedio estándar de los salarios, sino a reducirlo.”²⁶

A partir de lo mencionado, podemos resumir que Marx explica cómo los salarios influyen en el proceso productivo y su relación con los precios de las mercancías, lo cual va encaminado a demostrar que los salarios no influyen en los procesos inflacionarios, sin embargo, no encauza en su análisis una línea de pensamiento que nos permita mirar bajo su lógica cuál sería la potencialidad de un aumento en los salarios a nivel general, como palanca de expansión para la demanda general de más mercancías y por lo tanto de la dinamización de una economía. Tales elementos conceptuales del salario, como un factor de impacto en el crecimiento de la demanda, pueden ser determinados a partir de la teoría Keynesiana.

1.3 Los salarios en la teoría Keynesiana.

Sin ser su propósito central, John Maynard Keynes aporta elementos de visión económica que realzan el papel de la demanda agregada^{*} en el proceso de crecimiento de la economía, y es ahí en donde el papel de los salarios, como componente del consumo de los

²⁶ Ibid. p. 74-75

* La demanda agregada es la cantidad total de bienes que se demandan en la economía. DORNBUSCH Rudiger, MACROECONOMIA, McGraw-Hill, México, 2002, p. 34

trabajadores, puede representar el factor de dinamización de una economía al tomarse en conjunto una subida de los salarios.

Es por ello que a diferencia de los autores vistos en paginas precedentes, John Maynard Keynes cuenta para su análisis general con la visión de tomar a la economía como un cúmulo de diversas unidades de producción o unidades económicas existentes en un país. Es decir, ya considera a las unidades económicas que se dedican a una misma actividad como una rama de la economía, asumiendo que como tal existe una demanda y oferta general de esa rama, lo cual lo conceptualiza como oferta y demanda agregada.

A partir de ello, Keynes propone la misma convergencia de todas las actividades económicas de un país para conocer tanto la oferta como la demanda agregada de esa nación. Es precisamente en ese nivel de generalidad que este autor analiza las variables económicas, de tal modo que vale advertir que los salarios no representan en esta teoría una variable central, sin embargo, esto no menoscaba la importancia implícita que les asigna en su relación con aquellas variables principales, por tal motivo, se considera necesario diferenciar el papel que los salarios desempeñan en elementos determinantes de la teoría general de Keynes, como lo son la ocupación, la demanda efectiva, y la inversión.

1.3.1 Salarios y Ocupación.

Como ya se mencionó líneas arriba, los salarios toman un papel indirecto en la determinación del nivel de ocupación, variable que es para Keynes la más importante dentro de su teoría general, pues los salarios influirán en la ocupación en la medida que impacten de algún modo tres elementos de suma importancia en su teoría; lo cual expresa así:

“...la baja de los salarios nominales no tenderá a aumentar la ocupación durante mucho tiempo, excepto en virtud de sus repercusiones, ya sea sobre la

propensión a consumir de la comunidad en su conjunto, sobre la curva de las eficiencias marginales del capital, o sobre la tasa de interés.”²⁷

Antes de seguir con el análisis, es pertinente esclarecer el significado de los conceptos citados en el párrafo anterior. La propensión marginal a consumir la distingue Keynes en dos fases conceptuales, la primera de las cuales puntualiza como: “[...] La relación entre el ingreso de la comunidad y lo que se puede esperar que gaste en consumo,... dependerá de las características psicológicas de la comunidad, que llamaremos su propensión a consumir.”²⁸

La segunda conceptualización la complementa:

“Nuestra ley psicológica normal de que, cuando el ingreso real de la comunidad suba o baje, su consumo crecerá o disminuirá, pero no tan deprisa, puede, por tanto, traducirse [...] por la proposición de que ΔC_s y ΔY_s tienen el mismo signo, pero que $\Delta Y_s > \Delta C_s$, en donde C_s es el consumo medido en unidades de salarios. Definamos, por tanto, $d/C_s / d/Y_s$ como la propensión marginal a consumir.”²⁹

A partir de estas concepciones se puede definir la propensión marginal a consumir como el nivel de variación que tendrá el consumo de la comunidad ante una variación en el ingreso general de esa comunidad. Menciona también que un aumento en el ingreso será mayor que el correspondiente en el consumo por la ley psicológica de una comunidad.

Otro componente primordial de su teoría para comprender la función de los salarios es la eficiencia marginal del capital

“La relación entre el rendimiento probable de un bien de capital y su precio de oferta o de reposición, es decir la que hay entre el rendimiento probable de una unidad más de esa clase de capital y el costo de producirla nos da la eficiencia marginal de capital de esa clase. [...] El rendimiento probable de la inversión es aquel que espera obtener un individuo por el derecho que le da el adquirir una inversión o bien de capital, durante la vida del bien después de deducir los gastos de operación respectivos. [...] el precio que bastaría exactamente para inducir a un fabricante a producir una nueva unidad adicional del mismo.”³⁰

²⁷ Keynes, John Maynard, Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, F.C.E. México, 1981, p. 231

²⁸ Ibid. p. 33

²⁹ Ibidem.

³⁰ Keynes, John Maynard, Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, F.C.E. México, 1981, p. 125.

Este indicador le permite a un capitalista prever qué tan útil y provechoso en ganancias le resultará aumentar su producción.

El último elemento clave para entender los salarios en la teoría Keynesiana es la tasa de interés "...es la recompensa por privarse de liquidez durante un periodo determinado..."³¹

Agregando que: "Es el 'precio' que equilibra el deseo de conservar la riqueza en forma de efectivo, con la cantidad disponible de este último..."³²

Entonces la tasa de interés puede conceptualizarse como el parámetro cuantitativo que simboliza el beneficio o ganancia de una persona que se desprende de la liquidez de su dinero en moneda corriente.

Así, definidos los conceptos clave, o sea la Propensión Marginal a Consumir, la Eficiencia Marginal del Capital y la Tasa de Interés, se puede saber la influencia de una baja en los salarios como supuesto de partida en la teoría Keynesiana, y la deducción inicial, es que puede ocasionar la disminución general de la propensión marginal a consumir de una economía, a partir de las repercusiones en otras variables como lo son los precios.

"1) Una baja de los salarios nominales reducirá algo los precios. Acarreará, por tanto, cierta redistribución de los ingresos reales a) de quienes perciben salarios a otros factores que entren en el costo primo marginal y cuya remuneración no haya sido reducida [...] ¿Cuál será el efecto de esta redistribución sobre la propensión a consumir de la comunidad en su conjunto? La transferencia de ingresos de quienes perciben salarios a otros factores probablemente tenderá a reducirla... el resultado neto del balance de estas consideraciones probablemente sea más adverso que favorable."³³

Por tanto, Keynes desecharía una política de baja a los salarios, por el factor negativo que tendría en la propensión a consumir; respecto al efecto que causaría en la eficiencia marginal del capital añade:

"4) Si se espera que la baja de los salarios nominales sea una reducción relativamente a los salarios nominales en el futuro, el cambio será favorable a la inversión, por que... aumentará la eficiencia marginal del capital; mientras que,

³¹ Ibid. p. 151.

³² Ibid. p. 152.

³³ Ibid. p. 231

por la misma razón, puede ser favorable al consumo. Si por otra parte, la reducción conduce a la expectativa o a la seria posibilidad de una mayor reducción de salarios posterior, tendrá precisamente el efecto contrario; porque disminuirá la eficiencia marginal del capital y llevará al aplazamiento de la inversión y el consumo.”³⁴

Por tanto, la baja de los salarios puede ser positiva o negativa en función de las expectativas de los agentes de una economía.

Bajo la lógica Keynesiana, hablaríamos de una política restrictiva para el crecimiento, ya que la demanda agregada disminuiría por la menor propensión marginal a consumir de los trabajadores en su conjunto; aún con los ahorros en salarios para los empresarios y la posibilidad de canalizar estos para incrementar la inversión y con ello la oferta agregada.

Asimismo, Keynes nos explica la función de los salarios con otro concepto clave que es la inversión, sin la cual no es posible entender la economía bajo esta teoría económica.

1.3.2. Salarios e Inversión

El efecto de una baja de salarios en la inversión puede ser positivo en un primer momento, en función de las expectativas de los agentes económicos. La inversión es una variable clave para Keynes y relaciona el salario con esa variable en función de las expectativas de los agentes económicos.

Entonces una baja en los salarios puede tomarse como signo positivo para la inversión si prevén que no volverá a disminuir el salario, ello está justificado por el aumento en la eficiencia marginal del capital, ya que disminuirá el costo de reposición (de oferta) para producir una unidad mas de algún bien en particular, y de cualquier bien de la economía en general; y por esa misma razón, la generalidad de los inversionistas gastarán más en adquirir los insumos necesarios para aumentar su volumen de producción, con lo cual harán que se incremente el consumo, hecho que dinamizará la demanda agregada y la economía.

Este es pues el papel de los salarios en la inversión desde la propuesta Keynesiana, con la restricción de que sólo se cumpla una vez (y no más) una baja salarial. En cuanto a

³⁴ Ibid. p. 232

un incremento en los salarios el autor no ofrece una explicación de ello. Aunque líneas más adelante se podrán ver los posibles impactos en el crecimiento si aumentarían esos salarios.

1.3.3 Salarios y tasa de interés.

El otro elemento central para saber el impacto de una baja en los salarios sobre la economía se relaciona con la tasa de interés.

“[...] la reducción en la nomina de salarios, acompañada por cierto descenso en los precios y en los ingresos monetarios en general, contraerá la necesidad de efectivo para consumo y para negocios, y abatirá, en consecuencia, *por tanto* la curva de preferencia de liquidez de la comunidad en conjunto. *Ceteris paribus*, esto reducirá la tasa de interés y será favorable a la inversión. [...] si se espera que los salarios y los precios vuelvan a subir después, la reacción favorable será mucho menos pronunciada en el caso de los préstamos a largo que en los de corto plazo. [...] si el descenso en los salarios trastorna la confianza política por ocasionar descontento popular, el aumento en la preferencia por la liquidez debido a esta causa puede más que neutralizar la liberación de efectivo de la circulación activa.”³⁵

A partir de lo citado, Keynes propone una economía utópica, en donde la nómina salarial, los precios y los ingresos monetarios disminuyan en la misma proporción y por tanto en ese mismo sentido decrecerá el dinero líquido que la gente desea tener, o sea una disminución de la demanda de dinero, y ante una mayor oferta de dinero la tasa de interés disminuye, ese sería el efecto positivo para la inversión y el crecimiento económico de disminuir los salarios junto con las otras variables macroeconómicas.

Sin embargo, este panorama se sostiene en las expectativas de los agentes económicos, las cuales pueden variar y por tanto quebrar el frágil esquema planteado. En general Keynes parece refutarse a sí mismo por lo irrealizable de los postulados y principalmente en cuanto a que los trabajadores acepten una baja en sus salarios, hecho que llevaría a un trastorno que inhibiría el crecimiento económico.

En sentido opuesto, sobre una elevación de los salarios y su relación con la inflación, Keynes sólo aporta elementos secundarios que permiten prever que el salario no es un

³⁵ Ibid. p. 232

componente principal para que se de la inflación. Esto se puede ejemplificar si se atiende a las maniobras de los empresarios en el mercado de trabajo para contener los salarios.

“...un movimiento de parte de los patronos para revisar los contratos sobre salarios nominales con el fin de rebajarlos, encontrará una resistencia mucho mayor que un descenso gradual y automático de los salarios reales como resultado del alza de los precios.”³⁶

De tal modo, se puede observar que la lógica no es de un impacto de los aumentos salariales sobre la inflación, sino al revés, la inflación es una forma de contener los salarios reales. Es con esta propuesta de Keynes con la cual se puede refutar que los incrementos salariales sean el detonante de la inflación y también conocer qué o quienes provocan de manera principal el fenómeno inflacionario, y por lo dicho los empresarios son parte muy importante del problema, al incrementar sus precios con el fin de no disminuir sus ganancias.

1.4 Los Salarios en el enfoque Neokeynesiano.

Ese enfoque de Keynes sobre los salarios e inflación es limitado y es la nueva teoría Keynesiana la que aporta la explicación o la relación existente entre salarios e inflación.

Para los nuevos economistas Keynesianos los salarios tienen un impacto en la inflación en un primer momento al ser parte del costo de producción, que, sin embargo es contrarrestado por el aumento de los precios que los empresarios hacen al vender sus productos. El esquema es planteado del siguiente modo:

“[...] el enfoque de los contratos[...] Este enfoque también parte del mercado de trabajo [...] pero supone que el salario se fija en un convenio al principio de un periodo (por ejemplo, un año), mientras que los precios de los bienes pueden variar durante ese tiempo. [...] Se supone que tanto las empresas como los trabajadores fijan el salario en el nivel que esperan que equilibre el mercado de trabajo. Por lo tanto, en la figura 9-1 fijan el salario nominal W_n , que esperan que corresponda al salario real $(W/P)^*$, es decir, al salario real de equilibrio. Sea P^e el nivel esperado de precios. En ese caso, los trabajadores y las empresas acordarán fijar el salario en el nivel en el que espera que el salario real sea igual a $(W/P)^*$. Eso significa que

³⁶ Ibid. p. 233

$$(W_n / P^c) = (W/P)^*$$

Suponiendo por comodidad que $(W/P)^*$ es igual a una constante v^* , el salario nominal se fija de tal forma que

$$W_n = v^* P^c$$

Una vez que se ha fijado el salario, las empresas producen para el mercado, considerando dado el coste laboral. Como se supone que la productividad marginal del trabajo es decreciente, las empresas desean ofrecer más producción cuanto más bajo sea el salario real al que se enfrentan, es decir, como el salario nominal se fija en un convenio, cuanto más alto sea el nivel de precios.³⁷

Donde:

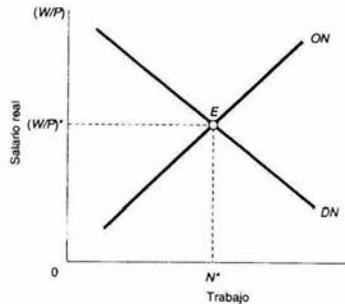


Figura 9-1. EL EQUILIBRIO DEL MERCADO DE TRABAJO Y EL PLENO EMPLEO. La curva de oferta de trabajo, ON, muestra que la cantidad ofrecida de trabajo aumenta con el salario real. A lo largo de DN, una reducción del salario real provoca un aumento de la cantidad demandada de trabajo. El mercado de trabajo se encuentra en equilibrio en el punto E con un salario real $(W/P)^*$ y un nivel de empleo N^* . A la oferta de trabajo N^* le corresponde un nivel de producción de pleno empleo Y^* .³⁸

O sea que los productores estarán incentivados a producir una cantidad mayor de bienes en cuanto estos aumenten en precio en un periodo determinado y ellos sigan pagando un salario nominal fijo, lo que les acarreará en ese plazo una ganancia mayor.

³⁷ DORNBUSCH, Rudiger, MACROECONOMÍA, MC-Graw-Hill, España, 1994, p. 280.

³⁸ El esquema y la explicación se hayan en DORNBUSCH, Rudiger, Ibid. p. 269.

Así pues, desde la perspectiva Neokeynesiana el aumento de los salarios influye de manera limitada en los procesos de inflación, dado que el componente esencial para que ésta se presente es principalmente por el aumento en los precios que hacen los empresarios, dado el salario ya convenido, que plantea ésta teoría.

Ese es el esquema fundamental de la teoría Neokeynesiana respecto al papel de los salarios en su relación con la inflación.

Tal visión contrasta con la escuela teórica que se verá a continuación, en donde los salarios son una variable a controlar de modo muy estricto para no causar inflación.

1.5 La corriente teórica del “Neoliberalismo”.

1.5.1 La función de los salarios en el esquema monetarista.

Después de la aceptación que tuvo la teoría Keynesiana en el ámbito general, cobraron importancia autores que sostenían ideas diferentes en cuanto al papel de la demanda agregada en la economía, y que postularon lo imprescindible de controlar los fenómenos inflacionarios presentados en varios países, esos problemas de inflación tenían su causa, según estos autores, en la intervención estatal en la economía sostenida con base en las ideas de Keynes. Uno de los principales autores en fundamentar éstas ideas es Milton Friedman y en este sentido hay que revisar la función que juegan los salarios en su esquema teórico, para dimensionarles en el planteamiento general que hace sobre la economía.

De acuerdo a su planteamiento general, Friedman no considera a los salarios como una variable fundamental; en el análisis de este concepto su visión general es que las variables más importantes de la economía están en función del mercado. Así, expresa su rechazo a la intervención del estado como promotor o regulador de la economía. Es precisamente la ley de la demanda una de esas fuerzas del mercado en la cual Friedman se apoya para afirmar que un tipo de salario elevado en la economía tenderá a reducir el nivel de empleo, diciendo:

“El principio más elemental de economía constituye la clave para entender la situación: la ley de la demanda, es decir, cuanto mayor sea el precio de un

producto, un número menor de personas estará dispuesto a comprarlo. Encarezcamos el trabajo de cualquier actividad, y la cifra de puestos de trabajo en ese sector se reducirá.”³⁹

De tal modo, observamos de entrada que Friedman en un primer acercamiento al concepto de salario lo mira desde la óptica de la oferta económica, es decir, como factor de influencia en la esfera de producción de bienes y servicios. Cuando aborda los salarios en un segundo momento, el autor sugiere que así como los salarios elevados afectan al empleo, igualmente son perjudiciales para el crecimiento de la economía, pues inhiben la demanda del consumidor, y ejemplifica: “Todos nosotros, incluso los que perciben salarios altos... nos hemos visto indirectamente afectados como consumidores por el efecto de estos salarios elevados sobre el precio de los bienes de consumo.”⁴⁰

Así pues, acudimos a una concepción en donde los salarios están dados porque representan un costo de producción, el que se transfiere al consumidor por parte de los empresarios, lo cual genera los procesos de inflación en una economía. Es decir, el salario provoca inflación. Eso en cuanto al mercado y al aspecto de los agentes privados. En lo concerniente a la política sobre salarios Friedman se opone a la intervención estatal y trata de demostrar lo erróneo de las políticas que suelen introducir algunos gobiernos en la economía y en especial sobre los salarios mínimos

“Otro conjunto de medidas estatales que refuerzan los tipos salariales son las leyes relativas a los salarios mínimos. Estos proyectos se defienden como un medio para ayudar a las personas con ingresos bajos. De hecho perjudican a estos sectores de la población.”⁴¹

Y continua con su rechazo al establecimiento de los salarios mínimos:

“La ley sobre el salario mínimo exige que los empresarios discriminen frente a las personas con poca especialización. Nadie lo describe de ese modo, pero en realidad así es. Tomemos un muchacho de menos de veinte años que ha acudido durante poco tiempo a la escuela, con una pequeña especialización, de modo que sus servicios tienen un valor de, digamos, sólo dos dólares la hora. El muchacho puede estar ansioso por trabajar a ese salario a fin de adquirir unos conocimientos mayores que le permitirían alcanzar un empleo mejor. La ley dice

³⁹ Friedman, Milton; Libertad de Elegir. Grijalbo. Barcelona, 1980. p. 324.

⁴⁰ Ibid. p. 325

⁴¹ Ibid. p. 328-329.

que una persona de estas características puede ser contratada sólo si el dueño está dispuesto a pagarle (en 1979) 2,90 dólares por hora. A menos que el empresario esté dispuesto a añadir 90 centavos generosamente a los dos dólares que equivalen al valor de los servicios de este muchacho, éste no será contratado. [...] La alta tasa de desempleo juvenil... es un escándalo y una seria fuente de desasosiego social. Empero es una consecuencia en su mayor parte de las leyes de salarios mínimos.⁴²

Con Friedman se puede visualizar el papel que tienen los salarios en la economía y el tipo de política económica que un país debe adoptar para hacer crecer su nivel económico de manera sostenida. El mercado debe jugar un papel primordial en el establecimiento de los salarios, sin intervención del estado y sin la presencia de leyes de salarios mínimos, por tanto empresarios y trabajadores han de ponerse de acuerdo respecto al salario de equilibrio en función de la oferta y demanda general de trabajo que exista en la economía en un momento determinado. Con tal planteamiento, augura un equilibrio en el mercado laboral con lo cual el desempleo no tenderá a aumentar por distorsiones en los salarios.

Otro elemento a destacar es que los salarios al verse aumentados fuera del esquema de las leyes del mercado (oferta y demanda de trabajo), ocasionan un incremento en los bienes de consumo final, ya que hay un exceso de demanda y la oferta corresponde a ese nivel demandado. Por tanto, una cantidad mayor de dinero en poder de la gente compite por apropiarse de una cantidad fija de productos, lo que hace incrementarse el precio de éstos últimos, a partir de un aumento previo en los salarios, que los hace un componente de mucho impacto en los procesos inflacionarios. Bajo esta lógica hay que mantener los salarios en un nivel adecuado conforme a la oferta y la demanda en el campo laboral, para no inducir aumento de precios de los bienes y servicios en la economía.

Finalmente, Milton Friedman considera al sistema de libre mercado como la opción óptima para que los agentes económicos estén protegidos unos de otros y la economía se encuentre cerca del equilibrio constantemente sin perjuicio de oferentes o demandantes de bienes y servicios.

Él mismo lo explica así:

⁴² Ibid. p. 329.

“La existencia de otros patronos de los que un trabajador puede conseguir empleo protege a éste de su empresario. Éste se ve protegido de la explotación de sus trabajadores por la existencia de otros individuos a los que puede emplear. [...] cuando los trabajadores consiguen salarios y condiciones de trabajo mejores a través del mercado, cuando obtienen aumentos concedidos por empresas que compiten entre sí para contratar a los mejores trabajadores, y alcanzados por trabajadores que luchan entre sí para hacerse con los mejores puestos de trabajo, esos salarios mayores no se perciben a expensas de nadie. Pueden provenir sólo de una productividad; de una inversión de capital y de una difusión de los conocimientos y técnicas mayores. Todo el pastel es mayor: hay más para el trabajador, pero también para el empresario, el inversor, el consumidor [...] Este es el modo en el que un sistema de mercado libre distribuye los frutos del progreso económico entre todos los ciudadanos.”⁴³

Tal es el modo en que Friedman explica la dimensión de los salarios en la economía.

1.5.2 La variable salarial en la Síntesis Neoclásica.

En consonancia con la teoría sostenida por Friedman están autores contemporáneos a él, como lo son: Robert Lucas, Robert Barro y Thomas Sargent, representantes de la escuela de la síntesis neoclásica y que sostienen la idea general de que los agentes económicos actúan de acuerdo a expectativas racionales, y con base en ello incorporan la variable salarial en su teoría como a continuación se explica.

De alguna forma el concepto de salarios encuentra en esta teoría (en principio) un espacio destacado, pues dentro de la lógica interna de ella son dos los argumentos básicos que se mencionan: “La nueva macroeconomía clásica sostiene que 1) los precios y los salarios son flexibles y que 2) los individuos utilizan toda la información de que disponen.”⁴⁴

Esto hace que los salarios entren en primer término en la guía de análisis de la escuela Neoclásica, sin embargo puede ser un espejismo, ya que el que se mencione una variable como primer término no quiere decir que tenga un peso decisivo en la teoría, tal como lo aceptan en la explicación de ese primer supuesto:

⁴³ Ibid. p. 341-342.

⁴⁴ SAMUELSON, Paul Anthony, Economía, McGraw-Hill, España, 1996. p. 624.

“La primera parte del nuevo enfoque clásico se basa en el supuesto clásico de la flexibilidad de los precios y los salarios. Este conocido supuesto significa simplemente que se ajustan rápidamente para equilibrar la oferta y la demanda.”⁴⁵

A partir de este supuesto, puede deducirse que es muy poderoso y amplio, además de ser muy general o abstracto, ¿por qué? La razón dentro de su lógica es la siguiente: por el lado de la oferta económica, si aumentan los salarios por razones exógenas o de productividad, los precios de los bienes y servicios automáticamente se elevarán en la misma proporción por la ya citada situación de equilibrio; y lo mismo podemos argumentar si ocurre primero el aumento de los precios.

Del lado de la demanda económica: si aumenta el nivel de precios en la economía, el ajuste de los salarios será casi inmediato. Es decir, acudimos a una situación de economía autoregulatoria en la cual las distorsiones económicas son casi nulas, situación que parece a la vista de cualquier economía como irreal.

Después de verter la posición sobre el primer supuesto situemos nuestra atención sobre el segundo postulado, el de las expectativas racionales:

“Según esta hipótesis, los individuos forman sus expectativas basándose en la mejor información de que disponen. Según este supuesto, los gobiernos no pueden engañar a la opinión pública, pues ésta tiene acceso a la misma información que ellos. [...] Esta teoría también se basa en el supuesto más controvertido de que utiliza toda la información y la teoría económica existentes. Eso significa que comprende cómo funciona la economía y lo que hace el gobierno.”⁴⁶

Esta propuesta es sumamente interesante, ya que nos dice que los individuos que trabajen y perciban un salario por ello, sabrán como actuar en caso de que el gobierno adopte una política económica orientada en cierto sentido, acompañando esto con el supuesto de que en la economía no existe el desempleo involuntario sino que la mayor parte es voluntario, como esta misma teoría explica:

“...los nuevos economistas clásicos piensan que la mayor parte del desempleo es voluntaria. Desde su punto de vista, los mercados de trabajo se ajustan

⁴⁵ Ibidem.

⁴⁶ Ibid. p. 624-625.

rápida­mente después de las perturbaciones, ya que los salarios varían para equili­brar de nuevo la oferta y la demanda. A su juicio, el desempleo aumenta porque en las recesiones hay más personas buscando un trabajo mejor, no porque no encuentren trabajo. Los individuos están desempleados porque han abandonado su empleo para buscar otro mejor remunerado...⁴⁷

Entonces acudimos a un tipo explicativo donde la economía funciona con autorregulaciones y que por tanto los salarios entran en ese esquema como engranaje de una gran maquinaria económica en donde los factores y agentes de producción y distribución maximizan sus beneficios con la información que poseen en ese momento.

Asimismo, se puede asignar al salario, en esta teoría, como un parámetro importante en la toma de decisiones tanto de trabajadores como de empresarios, para los primeros en función de cuanto tiempo han de trabajar de acuerdo al nivel de salarios, y para los segundos en consonancia con el nivel de demanda del factor trabajo dentro de su esquema de producción o servicios.

Sin embargo, no todo es equilibrado en la economía según está teoría, ya que existen ciertos factores que influyen para que los individuos y agentes económicos no tomen las mejores decisiones, como lo explican a continuación:

“Los nuevos macroeconomistas clásicos apuntan a los errores de percepción de los individuos como la clave de los ciclos económicos. [...] en la fase de expansión del ciclo económico, cuando la gente se equivoca y trabaja con mayor intensidad de la habitual porque sobrestima los salarios reales, el nivel de producción es elevado y el desempleo bajo.”⁴⁸

Y para ello ejemplifican con la conocida nueva curva de Phillips clásica:

⁴⁷ Ibid. p. 625.

⁴⁸ Ibidem.

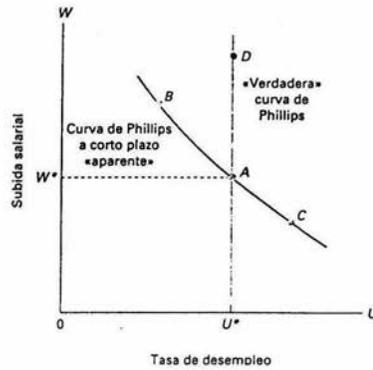


FIGURA 31-5. La nueva curva clásica de Phillips.

Según la nueva macroeconomía clásica, la verdadera curva de Phillips es vertical. Pero observamos una curva de Phillips a corto plazo < aparente >, trazada a través de los puntos A, B y C.

El Punto B surge cuando una perturbación eleva los salarios monetarios por encima de los niveles previstos. Los trabajadores se confunden, creyendo que sus salarios reales han subido, por lo que deciden trabajar más y disminuye el desempleo. Por lo tanto, la economía se desplaza del punto A al B (analice el proceso mediante el cual los trabajadores abandonan el empleo y se llega al punto C.) Como consecuencia, los historiadores económicos ven una nube de puntos que se parecen a A, B y C y llegan a la conclusión errónea de que existe una curva de Phillips a corto plazo.

Supongamos que la tasa esperada de variación de los salarios monetarios es W^e y que los precios suben tan deprisa como los salarios. Si la tasa efectiva de subida de los salarios (W) es igual a la esperada (por lo tanto, $W = W^e$), nadie se sorprende ni se decepciona, y el desempleo es igual a la tasa natural. El punto A representa, pues, el resultado de la tasa natural, en el que no hay sorpresas.

El reto es generar los puntos B y C. Cada caso se produce como consecuencia de algún tipo de perturbación económica. Para generar el punto B, suponemos que el banco central ha elevado inesperadamente la oferta monetaria, provocando una subida imprevista de los salarios y los precios. Los trabajadores perciben erróneamente los acontecimientos económicos, no sabiendo que los precios están subiendo tan deprisa como los salarios. Ofrecen más trabajo, el desempleo disminuye y, por lo tanto, la economía llega al punto B.⁴⁹

⁴⁹ Ibid. p. 626.

Así pues, acudimos a una interpretación de la economía donde los salarios y los precios son variables y se ajustan según las fuerzas de la oferta y la demanda; las expectativas son racionales y por ende los individuos toman siempre las mejores decisiones porque cuentan con la capacidad e información necesaria para lograrlo constantemente, además de que el papel del gobierno a través de sus políticas económicas no es importante para ésta corriente teórica.

Esta teoría junto con la monetarista ha tenido una combinación, dando lugar a las políticas macroeconómicas conocidas como “neoliberales.”

CONCLUSIONES

A partir de lo expuesto por cada una de las teorías, se puede dimensionar la utilidad de la concepción sobre los salarios para cada una de ellas y en función de eso se toma aquella teoría que sea más útil para explicar la situación que guarda los salarios respecto a la inflación en México, que es la finalidad del presente trabajo.

Así pues, la “Teoría Clásica” a través de Adam Smith y David Ricardo, nos ofrece elementos descriptivos y formativos sobre la conceptualización salarial, sumándole la inclinación que tiene por explicar los salarios y su interrelación con otras variables a partir de las fuerzas del libre mercado y el papel que en ello juega la oferta y la demanda de trabajo. Es decir, propone elementos para conocer el funcionamiento de los salarios sólo desde el lado de la oferta económica, y por tal motivo es básico enunciarlos, pero no llenan el requisito para explicar el rol que juegan o que pueden desempeñar los salarios en México frente a la inflación.

Carlos Marx se acerca más que los “Clásicos” al propósito que aquí se persigue, pues como está plasmado en el apartado correspondiente demuestran que una aumento general en los salarios no impacta de forma directa en la subida de los precios de las mercancías y de ahí agrega el impacto que los salarios provocan en las ganancias de los capitalistas con un enfoque de lucha de clases dentro del proceso productivo.

De tal modo, Marx da una parte de la lógica operativa del comportamiento de los salarios en México, a partir de que el aumento del salario mínimo en nuestro país obviamente representa una disminución general de las ganancias de la clase capitalista mexicana; sin embargo no se debe quedar sólo en la parte descriptiva del fenómeno, sino que deben plantearse formas de cambiar el papel de los salarios en la economía mexicana.

John Maynard Keynes y sobre todo los teóricos Neokeynesianos son el sustento al fin perseguido en este trabajo, el elemento conceptual por el cual va a darnos, según mi opinión, el papel que puede tomar el salario mínimo en México, está en función de la propensión marginal a consumir. Es decir, el salario no es factor principal (es sólo mínimamente ínfimo) de los fenómenos inflacionarios en México, en cambio si puede representar un componente central para hacer crecer sostenidamente la economía mexicana.

La idea general es la siguiente: al elevar el salario mínimo en México la población trabajadora aumentará su propensión marginal a consumir en productos de primera necesidad encontrados en la canasta básica, la razón de no aumentar el consumo en otro tipo de productos viene dada por el deterioro salarial precedente, ahora bien, los productos encontrados en la canasta básica son producidos en general por empresas pequeñas y medianas que son la mayoría en México, y que por lo tanto verán incrementada su demanda, ante lo cual deberán aumentar su oferta; de la misma manera esas empresas aumentarán su propensión marginal a consumir de materias primas, insumos, maquinaria y por supuesto, mano de obra.

Es decir, se dinamizará la economía porque cada agente económico aumentará su demanda y por ende su oferta, impactando directamente en el crecimiento del Producto Interno Bruto de México.

En cuanto a la teoría "Neoliberal", representada por el monetarismo de Milton Friedman y la Síntesis Neoclásica, se expone su teoría por la aplicación en nuestro país de políticas económicas con esa lógica de pensamiento, con las cuales evidentemente estoy en desacuerdo, por los resultados catastróficos en la pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo en nuestro país.

De tal modo, la propuesta es que se dé una dinámica de crecimiento del consumo interno en México, a partir del aumento en los salarios mínimos que representaría un

aumento en la demanda agregada con el consecuente aumento en la inversión interna y el aumento en la capacidad productiva del mercado interno, con lo cual se dinamizaría la economía mexicana y se tendría un fortalecimiento estructural de las ramas productivas.

Para dar fin a este apartado, hay que remitirse a la escuela Nekeynesiana y a sus postulados fundamentales. En especial debe rescatarse lo que ellos opinan de la relación entre salarios e inflación, de lo cual argumenta una incidencia de los primeros sobre la segunda, pero en una proporción muy pequeña; y por tanto mencionan que para encontrar las causas de la inflación se tomen en cuenta otros factores los cuales aquí no se toman en cuenta.

Para el caso que aquí nos ocupa, la intención es comprobar que los aumentos en los salarios no inciden de manera principal en la inflación, aunque con la idea de observar qué paso con los salarios reales, en su relación con la inflación, pues tienen que ver directamente con el consumo de bienes y servicios. En este caso los aumentos en los salarios nominales y reales servirán de referencia para ese análisis a realizar en el segundo capítulo de este trabajo.

CAPÍTULO II

LOS SALARIOS EN LA PERSPECTIVA ACTUAL DE MÉXICO 1982-2000

Después de lo expuesto en el primer capítulo sobre la relación entre los salarios y la inflación, según las principales corrientes teóricas de la economía, en este capítulo se analizará la posición del gobierno mexicano en torno a la inflación y la forma en que ha tratado de disminuir al máximo ese fenómeno.

El periodo que abarca el estudio ha sido dominado por una serie de ideas y de políticas económicas llamadas “neoliberales”, en ellas se ensalza las virtudes o beneficios de sustituir ciertas acciones en lugar de otras.

En ese sentido, es preciso enunciar las políticas generales más comunes e importantes estructuralmente llevadas a la práctica. La política monetaria restrictiva se utilizó para frenar el exceso de circulante en la economía, porque ello presiona el aumento de precios, puesto que hay más dinero para comprar, pero la oferta de bienes y servicios no aumenta con la misma velocidad y ante esas circunstancias la teoría monetarista menciona que hay una circulación sobrante de dinero que provoca una sobredemanda y ello conlleva a que se eleven los precios de esos productos.

Otro aspecto de vital importancia para consolidar el esquema neoliberal ha sido la disminución de la intervención del Estado en la economía, así el gobierno mexicano pasó de ser guía de la economía a ser un mero agente propositivo de las acciones económicas del país, y en eso la venta de las empresas paraestatales contribuyó a que el Estado mexicano ya no tuviera injerencia directa en la economía, junto con la eliminación progresiva de los subsidios en diversos bienes y servicios prestados por el sector público.

“El proceso de venta de empresas públicas mexicanas se inició en 1982, cuando existían mil 152 paraestatales. La enajenación de estos activos fue parte del proceso de ‘cambio estructural’ y de ‘ajuste’ a que fue sometida la economía mexicana después de la crisis de la deuda externa que estalló ese año, cuando el país declaró una moratoria de pagos de sus compromisos financieros con el exterior. La privatización fue una de las condiciones impuestas por organismos internacionales para brindar asistencia al país y los recursos sirvieron en parte para hacer frente a la falta de divisas.

La mayor parte de las empresas estatales fue privatizada entre 1982 y 1993. Al cierre de este último año, el Estado sólo era propietario de 217 entidades, de las mil 152 que controlaba a principios de los años 80.”⁵⁰

Un elemento adicional lo constituyó la política de apertura comercial que se fue generando desde la entrada de México al GATT y la firma de diferentes tratados comerciales, destacando sobre todos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); Esos cambios estructurales fueron pues los soportes principales para ir consolidando las directrices generales en México, dictadas por las teorías liberales y monetaristas amasadas en un modelo de crecimiento económico conocido como neoliberal.

Todo ello hizo que en la economía mexicana las ideas del equilibrio automático de los mercados fueran predominantes para concebir las políticas económicas de regulación de precios.

Con respecto a lo que aquí interesa, dentro de las políticas neoliberales se menciona una causa fundamental por la cual se presentan fenómenos inflacionarios: el aumento en los salarios; pues estos hacen que aumente la demanda agregada en mayor proporción que la oferta y por ende juegan un papel que presiona a la alza en los precios.

Tal lógica ha sido aceptada por los gobiernos de México a partir de 1982 y con ello la disminución de la inflación se ha convertido en el eje de las políticas económicas durante todo este periodo.

Antes de entrar en el análisis del periodo se debe tener un parámetro comparativo, por tanto se analizará cómo manejaba la política inflacionaria el gobierno de López Portillo en el sexenio 1976-1982, y qué papel ocupaban los salarios en tal política,

“...el rasgo principal del régimen de acumulación de la postguerra consiste en que los salarios estaban vinculados al precio de los alimentos, o dicho de otra manera, la vía para abaratar el salario provenía de mantener bajo el precio final de los alimentos.”⁵¹

De igual manera se conocía de antemano que era otro modelo económico llamado “Desarrollo Compartido” ubicado en un esquema general llamado “Sustitución de

⁵⁰ La jornada virtual, 25 julio 2003, “Economía”

⁵¹ Rubio, Blanca, Explotados y Excluidos, los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal, plaza y valdes, México, 2001, p.35.

importaciones”, en donde el mercado interno representaba un factor clave para el crecimiento y desarrollo económico.

“Durante la postguerra se desarrolló el dominio de la agroindustria sobre la rama agropecuaria en dos etapas principales: el periodo 1940-1960 en el que prevaleció la agroindustria tradicional procesadora de materias primas de exportación y la etapa 1960-1980 en la que predominó la agroindustria transnacional procesadora de enlatados, alimentos balanceados, productos lácteos y cárnicos orientada a la elaboración de bienes finales para el mercado interno.”⁵²

Es decir, como lo ejemplifica la cita, la situación prevaleciente en las agroindustrias fue extensivo para los demás ramas de la actividad económica en México en cuanto a tratar de impulsar la producción interna en lugar de importar productos del exterior.

Así pues, la forma de abordar la problemática será a partir de la revisión de las políticas económicas de corto y mediano plazo que aplicó cada gobierno durante este periodo. Así como su comparación crítica con los resultados obtenidos en el control de la inflación y la evolución de los salarios reales y del poder adquisitivo.

Con base en lo anterior se trabajarán las líneas generales plasmadas en los Planes de Desarrollo con objetivos de alcance sexenal; y el mismo proceso se llevará a cabo con las políticas económicas anuales así como de las políticas de ajuste dentro de cada periodo registrado. Todo esto será contrastado con un análisis comparativo con los resultados de la inflación registrada y la evolución de los salarios mínimos reales de México, con el fin de conocer que tan eficaces fueron tales políticas, pero sobre todo para descubrir si efectivamente los salarios han sido un factor de impacto primordial en la inflación.

2.1 ANTECEDENTES. POLÍTICAS Y EVOLUCIÓN SALARIAL DE MÉXICO 1976-1982.

La economía de este sexenio comienza con una crisis precedente muy severa, heredada del gobierno anterior, ello indujo al gobierno de José López Portillo a modificar el tiempo de presentación de los documentos de política económica y en su lugar presentar de

⁵² Rubio, Blanca, Op. Cit. P. 41.

inmediato un plan de política económica que hiciera frente a los acontecimientos coyunturales, a saber, La Alianza para la Producción. En esta dinámica, el Plan Nacional de Desarrollo que debía presentarse en los primeros años del nuevo gobierno se postergó para darle prioridad al combate de la crisis.

De tal forma, La Alianza para la Producción se convirtió en el eje de política económica para los primeros años del Gobierno de López Portillo, junto con las políticas anuales, que eran (y son) presentadas a finales de un año conteniendo los propósitos del año venidero.

Por cuestiones de estructura del presente trabajo se presentará primero las Políticas del Plan Global de Desarrollo 1980-1982, aunque este haya sido elaborado a finales del sexenio

Así hasta 1980 se presenta el Plan Global de Desarrollo 1980-1982 para guiar las políticas generales del resto del sexenio. Es por ello que se trata primero brevemente la caracterización de la crisis devaluatoria para dar paso al Plan Global y a las políticas anuales.

La devaluación que se da en Septiembre de 1976 hace que las políticas económicas del gobierno hayan sido propuestas en lo inmediato a través de la política anual para 1977 y por la Alianza para la producción. Así pues, el Plan de desarrollo se realizó hasta 1980 y en él se reconocían los problemas que habían impedido su aparición.

“Hemos programado metas sucesivas que definen el plan global de desarrollo nacional en tres etapas bianuales: los primeros dos años, superación de la crisis; los siguientes dos, consolidación de la economía y los últimos crecimiento acelerado.”⁵³

Así pues, en el propio plan se reconoce la importancia de superar la crisis devaluatoria partiendo de una reducción de la presión inflacionaria para ese año. Es importante señalar que la forma en que se trataron los problemas fue a través de políticas inscritas en un modelo de desarrollo “compartido”. Y bajo este esquema es como se planteaban las políticas de corto y mediano plazo.

⁵³ López Portillo, José, Segundo Informe de Gobierno, 1978, Presidencia de la República, México, 1º de septiembre de 1978. P. 12.

Es así como en 1980 el Plan Global de Desarrollo 1980-1982 asume la crisis precedente y sus impactos e intenta cambiar, con las políticas plasmadas ahí, el rumbo económico en lo que restará del sexenio.

2.1.1 Las políticas salariales y de inflación del Plan Global de Desarrollo 1980-1982.

El Plan Global de Desarrollo 1980-1982 planteaba una política específica para contener la inflación y en él se mencionaba la importancia de tomar como un instrumento y no como fin el controlar los aumentos en los precios. Asimismo, se explicaba la forma en que el gobierno concebía la inflación.

“La política inflacionaria debe buscar las causas que generan el proceso inflacionario en los problemas estructurales de la economía y la sociedad; en el desfase entre una demanda agregada creciente, pública y privada, y una oferta de bienes y servicios que no se desarrolla con la misma velocidad que aquella; en los efectos que en la economía tiene la inflación internacional; en lo oneroso del sistema comercial y en los desajustes coyunturales[...] No es posible, en consecuencia, solucionar una problemática tan difícil con medidas simplistas y parciales, con decisiones que únicamente atiendan al circulante...”⁵⁴

Es decir, El Plan contenía la idea de cómo se concebía el problema de la inflación y evidentemente que el diagnóstico estaba bien estructurado de acuerdo a las interrelaciones de las diferentes variables que provocaban la inflación. Entonces se trataba de una política que preveía la inflación en diferentes causalidades, mediante lo cual se quería saber los efectos y las posibles soluciones a esta problemática. De tal modo, la política antiinflacionaria planteaba atacar estructuralmente la raíz de la inflación y no sólo mejorar el indicador macroeconómico del crecimiento de precios.

Tales propósitos se inscribían en una dinámica de crecimiento económico sostenido que se deseaba conservar.

“La decisión política es lograr un crecimiento alto y sostenido con inflación controlada y declinante. [...]En el combate contra la inflación se utilizarán todos

⁵⁴ Secretaría de Programación y Presupuesto, Plan Global de Desarrollo 1980-1982, Poder Ejecutivo Federal, E.U.M. México, 1980, p. 132.

los instrumentos a disposición del estado [...] el fomento de la oferta interna y la modulación de la demanda [...]”⁵⁵

A partir de lo descrito, es evidente que el fenómeno inflacionario en México ya se tenía bien estudiado y en teoría existían elementos concretos que hacían suponer el éxito de tal política gubernamental en el mediano plazo, a ello se agregaban una serie de medidas específicas en los demás sectores económicos, entre las cuales resultaban de mayor impacto el aumento a la productividad, la modernización del aparato comercial, la modulación de la demanda y una política de costos-precios-utilidad, que permitiera al productor obtener un nivel adecuado de ganancias para la reinversión, a la par que ofreciera un precio justo al consumidor.

En la parte de salarios, el Plan Global postulaba en su justa importancia el papel que debían de jugar en la economía mexicana.

“A partir de la decisión de aumentar, en la trayectoria histórica, los beneficios, el bienestar y la participación de los trabajadores en la riqueza pública y en los frutos del desarrollo, se desprenden los propósitos y las políticas de salarios, precios, utilidades y fisco”⁵⁶

Lo que implícitamente representaba el aumentar el poder adquisitivo de la población trabajadora a partir del aumento en los salarios reales, bien aumentando los salarios más que la inflación o disminuyendo el crecimiento de ésta última.

Esa postura tenía que ver con la experiencia acumulada en este sexenio hasta la promulgación de este plan y tenía intenciones de seguir con una lógica de redistribución del ingreso y compartir el compromiso de reducir la inflación.

“...la política de salarios, precios y utilidades, en coordinación con los otros instrumentos de política económica, especialmente la política fiscal, continuará orientándose al objetivo de mejorar la distribución del ingreso, contribuir a lograr una tasa declinante de inflación, estimulando, al mismo tiempo, la reinversión de utilidades, para ampliar la capacidad productiva y el empleo [...] Es necesario lograr un comportamiento equilibrado entre utilidades y salarios; hacer concordantes los incrementos en la demanda y los estímulos a la producción, de tal manera que se puedan reducir las presiones en los precios, aumentar el poder adquisitivo de los salarios [...] tomando en cuenta la situación

⁵⁵ Ibid. p. 133.

⁵⁶ Ibid. p. 209.

financiera de la empresa y las condiciones económicas del sector, se procurará que los salarios se muevan en función del costo de la vida y de la productividad.”⁵⁷

De la misma manera se plasmaba en el Plan Global⁵⁸ medidas concretas para proteger a los salarios, entre ellas se tomaba en cuenta el aumento del poder adquisitivo del salario, dar capacitación a los trabajadores, fijar un mecanismo de costos-precios, para que estos últimos evolucionaran en función de verdaderos costos de producción y no de expectativas inflacionarias, controlar los precios de los productos básicos, así como aumentar su oferta y mejorar los sistemas de comercialización.

Como se observa, las políticas de inflación y salarios contempladas en el Plan Global de Desarrollo 1980-1982, en teoría daban el diagnóstico completo de la situación particular de aquella época y a la vez planteaban situaciones prácticas dentro de un esquema en el que el Estado debía jugar un papel central en la conducción económica del país.

Para lograr las metas descritas del Plan, las políticas económicas anuales debían ser el instrumento particular de orientación en el corto plazo.

2.1.2 Las políticas anuales de salarios e inflación 1977-1982.

Como ya se hizo mención, las políticas económicas anuales precedieron al Plan Global de Desarrollo, pero al igual que este tenían una lógica de desarrollo interno y de protección al poder adquisitivo de los salarios. En ese sentido, se puede observar que la otra gran preocupación del gobierno durante ese lapso fue el controlar la inflación, teniendo que recurrir a políticas de equilibrio para no dañar el poder de compra. La razón de ello no era fortuita, ya que el precedente inmediato era la devaluación de 1976 y su repercusión directa en el alza de precios.

Así pues, en la lógica de lograr el equilibrio de las variables macroeconómicas y sobre todo la inflación, el gobierno le dio un peso más importante a la política monetaria y

⁵⁷ Ibid. p. 214.

⁵⁸ Ibid., p. 215-216.

esta se encargaría de mantener el circulante monetario en un nivel de equilibrio acorde con las transacciones requeridas en la economía y no rebasar esa cuantía, ya que eso significaba un exceso de dinero y bajo esa concepción, eso provocaría un aumento en la demanda que no se podría satisfacer ante la incapacidad de producir un mayor volumen de bienes y servicios, la repercusión final sería una competencia entre los consumidores por un número fijo de productos, lo cual encarecería éstas últimas y provocaría inflación.

“Hemos atenuado la inflación,... que sólo podremos dominar gradualmente, mediante producción y productividad, y no comprimiendo la demanda [...] ahora, no podemos atribuir simplistamente la inflación, al exceso de gasto o demanda, ni al aumento desmedido de los salarios, sino a los impactos posdevaluatorios; a la falta de oferta; a las inversiones correctivas, que tienen que usar crédito caro, para no desalentar el ahorro; a mantener las ganancias vendiendo menos a más precio, para poder reinvertir; a la concentración, en los últimos meses, de la inversión pública y privada...”⁵⁹

Es decir, el gobierno mexicano apostó a la idea de las expectativas racionales, en la cual todos los agentes económicos del país, trabajadores, empresarios y gobierno; tuvieran los elementos mínimos de certeza sobre la estabilidad económica en el futuro inmediato, para con ello establecer planes de corto y mediano plazo.

De tal forma, parece que esa teoría impulsó al gobierno a contar con ese sistema de poner de acuerdo a los agentes económicos, de que los precios de la economía serían cambiantes pero dentro de ciertos límites, incluyendo los salarios; con lo cual las previsiones sobre ganancias, inversiones, deuda, impuestos o poder adquisitivo tuviera un cálculo más preciso por parte de cada sector económico.

Esas proposiciones sin duda eran signo de cambios estructurales del modelo de desarrollo económico seguido hasta entonces.

“Hacia adentro, estamos en el tránsito de dos estilos de desarrollo, de reformar política y economía. [...] Los acicates de la reforma económica son el explosivo crecimiento de la fuerza de trabajo y el agotamiento paulatino del modelo primario de sustitución de importaciones. La fuerza motriz descansa en nuestros recursos petroleros, en explotarlos de acuerdo a nuestras necesidades y tiempos. [...] dar cima a un nuevo proyecto nacionalista de modernización del país. [...]

⁵⁹ López Portillo, José, Segundo Informe de Gobierno, 1978, Presidencia de la República, México, 1º de septiembre de 1978. P. 11.

Entre sus muchas vertientes, ese modelo supone construir y reconstruir la infraestructura económico-social y vincularla estrechamente con las necesidades y proyecciones del aparato productivo.”⁶⁰

En la política salarial el viraje se vuelve claro cuando el gobierno cambia la forma de fijar los lineamientos entre los aumentos salariales y el combate a la inflación.

“...habrá que dar vigencia renovada al objetivo de combatir los desajustes que originan y exacerban el proceso inflacionario. La solución no es simple, ni puede encontrarse [...] en el sacrificio de comprimir drásticamente, prolongadamente, la demanda, el empleo, la inversión. [...] el éxito de una política de esa naturaleza dependerá del patriotismo, solidaridad y colaboración de todos los sectores sociales. Unos restringiendo consumos suntuarios, no intentando ganar más subiendo artificialmente precios [...] otros, presentando peticiones salariales acordes a la realidad económica de sus fuentes de trabajo; todos, centrandose esfuerzos en elevar el producto, la productividad y el empleo.”⁶¹

Es decir, observamos un lineamiento general de desarrollo económico inscrito en el modelo de sustitución de importaciones, que sin embargo, ya está inducido en algunas políticas particulares a cambiar la forma en que el gobierno pretende combatir un proceso de coyuntura, como lo era la inflación, y el papel que los salarios jugaban para atenuar ese fenómeno. Ahora bien, de las intenciones y acciones surgieron dinámicas inesperadas en la evolución de las variables no logrando los objetivos deseados, en ese sentido el gobierno se vio obligado a plantear medidas de política económica para enfrentar las situaciones de crisis.

2.1.3 Ajustes de coyuntura económica en el sexenio.

Son dos los ajustes que se presentan en este sexenio. El primero es la Alianza para la Producción⁶² que fue firmada a fines de diciembre de 1976 y en la cual el gobierno federal firmaba 10 convenios con 140 empresas industriales privadas y mixtas, para proyectos de

⁶⁰ Presidencia de la República, Ley de ingresos para 1981, *El Mercado de Valores*, año XL, Núm. 48, 1º de diciembre de 1980. P. 1199.

⁶¹ *Ibid.* p. 1200.

⁶² López Portillo, José. Reunión de la alianza para la producción, *El Mercado de Valores*, Año XXXVI, Núm. 50, diciembre 13 de 1976, p. 987.

inversión con un monto de 100 000 millones de pesos y que representaban la creación de 300 000 empleos. Esta Alianza prácticamente se mantuvo todo el sexenio a través de etapas y acuerdos con los sectores productivos y su nacimiento obedeció a la crisis suscitada en ese año y la cual tendría efectos negativos para la economía de México en los años posteriores.

El segundo ajuste no tuvo una denominación específica, aunque sí representó un impacto similar al de principios de sexenio, pues a principios de 1982 se da un brusco ajuste cambiario y Banco de México se retira del mercado de cambios el 17 de febrero.⁶³

De tal modo, las tendencias generales y anuales del sexenio se vieron directamente afectadas por las situaciones económicas de coyuntura, que se presentaron a lo largo de este periodo.

Todo lo dicho en el discurso oficial, debe ser corroborado o refutado en función de los logros cuantitativos de tal periodo gubernamental y específicamente de la evolución salarial e inflacionaria.

2.1.4 La evolución salarial e inflacionaria 1976-1982.

Como ya se mencionó la intención del gobierno era de apaciguar la inflación (que prácticamente se presentó en todo el sexenio) sin impactar el poder adquisitivo de los salarios.

Ahora bien, hay que señalar que el aumento de los salarios lo decretaba el gobierno en función de la inflación registrada en el año anterior para saber en qué medida se va a conservar o recuperar el poder adquisitivo. Pero de la misma manera hay que observar si el salario de un año determinado afectó o impulsó la inflación para el año siguiente, como se puede observar en el cuadro y las gráficas.

⁶³ Presidencia de la República, Programa de Ajuste de la Política Económica, El mercado de valores, Año XLII, Núm. 11, 15 de marzo de 1982, p. 273.

Cuadro 1

Salarios Mínimos Nominales
Promedio en México, 1976-1982

Año	Salarios	Variación Anual (%)
1976	0.08	
1977	0.09	14.00
1978	0.10	13.48
1979	0.12	15.74
1980	0.14	17.46
1981	0.18	30.11
1982	0.28	53.81

Fuente: Comisión Nacional de Salarios Mínimos:
<http://www.conasami.gob.mx>, 9 de agosto de 2003

Cuadro 2

Índice Nacional de Precios al Consumidor
e Inflación en México, 1975-1982
Base 1994=100

Año	INPC	Inflación (%)
1975	0.0015	
1976	0.0018	15.83
1977	0.0023	29.06
1978	0.0027	17.45
1979	0.0032	18.19
1980	0.0040	26.35
1981	0.0051	27.93
1982	0.0081	58.92

Fuente: Indicadores Económicos del Banco de México, Varios Años.

Cuadro 3

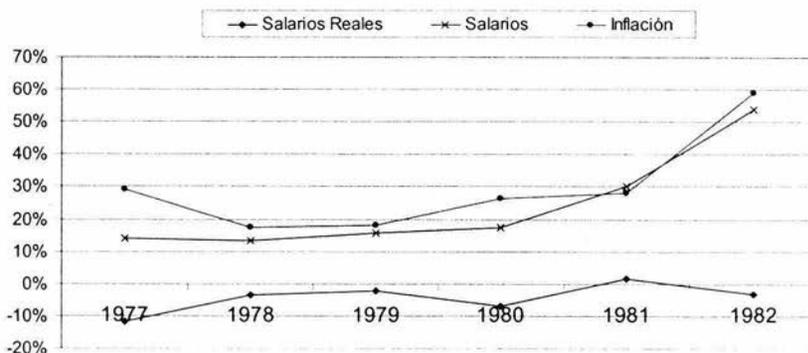
Salarios Mínimos Reales en México, 1975-1982 Base 1994=100

Años	Salario Real	Variación Anual (%)
1976	45.35	
1977	40.05	-12
1978	38.70	-3
1979	37.90	-2
1980	35.23	-7
1981	35.83	2
1982	34.68	-3

Fuente: Elaboración Propia con datos de la Comisión Nacional de Salario Mínimos
<http://www.conasami.gob.mx>, 9 de agosto de 2003

Gráfica 1

Crecimiento de los Salarios Mínimos Nominales, Reales y la Inflación en México 1976-1982.



Fuente: <http://www.conasami.gob.mx>, e Indicadores Económicos del Banco de México.

Antes de analizar lo que significaron las cifras, hay que aclarar que la política salarial del gobierno de José López Portillo tomaba en cuenta el crecimiento de la inflación del año anterior, con la finalidad de saber la magnitud en que debía ser aumentado el salario mínimo, para conservar o bien recuperar el poder adquisitivo. Bajo esta perspectiva es como se analizará la dinámica salarial de 1977 a 1982, o sea conocer qué tanto se conservó el poder de compra del salario mínimo, pero de la misma manera es conveniente señalar si los aumentos de los salarios mínimos tuvieron alguna relación con los incrementos en la tasa de inflación.

Como se dijo anteriormente, las políticas salariales del sexenio 1977 a 1982 planteaban que el salario mínimo mantuviera su poder de compra al mismo tiempo que la inflación disminuyera. Sin embargo, a partir de lo calculado en los cuadros 1, 2 y 3 se pueden observar un panorama de malos resultados.

Si se pone énfasis en la relación de cómo crecieron los salarios en función de la inflación de los años previos se concluye que los objetivos no se cumplieron, ya que en esos años los incrementos en los salarios nominales siempre fueron más bajos que los crecimientos inflacionarios previos, siendo la diferencia más notoria en el año de 1978, pues el aumento a los salarios mínimos promedio fue de 13.48% contra una inflación de 29.06% registrada en 1977, lo cual repercutió directamente en el poder de compra del salario real que decreció en un 3%.

Pero aún así, los dos últimos años del sexenio fueron de recuperación para el salario mínimo, si se compara el cuadro 1 y 2. Pues al observar el crecimiento del salario mínimo para 1982 que fue de 53.81% es favorable ante una inflación precedente 27.93% registrada en 1981, lo cual resarcó el poder de compra para ese año.

Así pues, el periodo 1977-1982 parece haber dejado equilibrado el poder de compra del salario mínimo desde el principio hasta el final, aunque si se analiza un poco más el cuadro 3 se puede observar que la tendencia resultó negativa en casi todo el periodo, exceptuando 1981, y es significativo que la devaluación de 1976 acarreo de inmediato graves consecuencias pues el salario mínimo real de 1977 decreció en 12%, lo cual fue un factor importante para que disminuyera a \$34.67 en 1982, siendo que en 1977 era de \$40.54 en pesos de 1994, eso significó una caída del 13.42% en la capacidad de compra.

Se puede concluir que los objetivos de política salarial no se cumplieron, puesto que el poder de compra disminuyó en el sexenio y sumado a ello las tasas de inflación se mantuvieron muy altas en todo el periodo.

Una vez analizado como se trató de disminuir la inflación y de conservar el poder adquisitivo del salario pueden analizarse esos mismos resultados bajo la perspectiva teórica neoliberal y saber si ésta representaba la solución a los problemas de inflación y desarrollo económica; la finalidad de este ejercicio es saber si los precursores del modelo neoliberal tenían los fundamentos necesarios para argumentar que los salarios habían sido la causa de la inflación y por ello aplicar políticas de restricción al crecimiento salarial a partir de 1982.

Las políticas neoliberales planteaban el impacto salarial en la inflación por dos factores, primero porque un aumento en los salarios significa un incremento directo en el precio de las mercancías (lo cual genera inflación) y la segunda razón expone que al aumentar los salarios se tiene que aumentar la masa monetaria para cubrir esa sobredemanda de circulante lo cual hace que haya un exceso de dinero en la economía, que no es compensado instantáneamente por un aumento en la oferta productivo, (bienes y servicios) y tal desequilibrio genera una competencia mayor por un número fijo de productos, lo cual aumenta el nivel de precios, o sea provoca inflación.

En México los aumentos de salarios no se dieron en el periodo 1976-1982, al contrario hubo decrementos en todo el periodo excepto en 1981, donde el salario real aumentó 2%.

De tal modo que las altas inflaciones registradas en todo el sexenio (cuadro 2) no fueron causa de aumento en los costos de los productos, por vía de los salarios y los decrementos del salario real (cuadro 3) dan los fundamentos para afirmar que el consumo de los trabajadores no exigió una mayor masa de circulante ni presionó la demanda de más bienes y servicios, con lo cual no fue un factor que indicare en los procesos inflacionarios registrados en este periodo.

De tal forma se puede mencionar que si el modelo de desarrollo compartido y el de sustitución de importaciones estaba por llegar a su fin, el modelo neoliberal no era la opción correcta para solucionar el problema inflacionario y de crecimiento económico, pues

implicaba bajas drásticas en el poder de compra del salario real y del consumo agregado en el mercado interno mexicano.

Esas fueron las consecuencias de las políticas salariales e inflacionarias aplicadas en ese sexenio y que para mala fortuna se toparon en 1982 con otra grave crisis, lo cual tuvo impactos severos en la situación económica de los años que a continuación se analizarán.

2.2 LA RELACIÓN DE LA POLÍTICA SALARIAL E INFLACIONARIA 1983-1988.

Al igual que en el sexenio anterior este periodo comienza con el precedente de una crisis aún más grave que la de 1976. La crisis de 1982 tuvo sus causas en la baja de los precios del petróleo y en la contracción de la economía mundial, con lo cual México declaró una moratoria temporal y el Banco de México se retiró del mercado de cambios el 17 de febrero, lo cual acarreó un ajuste inmediato en la cotización del peso respecto al dólar, y con ello se cristalizó una crisis profunda en la economía mexicana.

Aunque los inicios gubernamentales de ambos periodos (1976 y 1982) tuvieron esa coincidencia al comenzar sus mandatos, las diferencias de forma y fondo para sobreponerse a tales problemáticas fueron distintas.

Como primer rasgo distintivo, en la forma de tratar la crisis, el gobierno de Miguel de la Madrid formula el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, es decir lo hizo en el tiempo predispuesto, además en ese documento ya se plantean las líneas generales de política económica para combatir la crisis.

En cuanto a los cambios de fondo no surgen totalmente en el Plan Nacional de Desarrollo, ni en las políticas anuales, sino que son cambios profundos y estructurales que se generaban paulatinamente, en un primer momento a través del cambio estructural propuesto en el Plan Nacional de Desarrollo, pero se complementaron en todo el sexenio con las políticas anuales.

En esa dinámica, poco a poco se da un giro a la forma de corregir los problemas económicos y principalmente de combate a la inflación apoyándose cada vez más en las

teorías de tipo neoliberal. A continuación se verá la forma en que tales ideas ocuparon un sitio de mayor relevancia en los documentos de política económica.

2.2.1 La política del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.

Como ya se mencionó los efectos de la crisis de 1982 incidieron directamente en las políticas económicas del nuevo gobierno, y por ello en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 se contemplaban dos líneas estratégicas para superar la crisis. Una línea planteaba la reordenación de la economía como punto básico y buscaba concretarla a partir del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), la otra el cambio estructural de la economía. Aquí solamente se tratarán los aspectos de esas políticas en su relación con la inflación y los salarios.

En este sentido las acciones del Estado Mexicano estuvieron enfocadas en su mayoría a eliminar los altos índices inflacionarios, pero con la intención de recuperar los niveles de crecimiento económico alcanzados en los '70 aunque con una visión de reestructurar la economía. Así pues, estas acciones se preveían como un factor de la línea de reordenamiento económico.

“En México, el combate firme y decidido a la inflación se finca en una estrategia integral: se plantean acciones para adecuar el ritmo de expansión de la demanda a la capacidad de respuesta del aparato productivo, para mantener la producción y, en la medida de lo posible, ampliarla; para incidir sobre las expectativas inflacionarias [...] La adecuación de la demanda al potencial de la oferta se ha apoyado en la reducción del déficit del sector público, el desaliento y penalización al consumo suntuario por vía fiscal...”⁶⁴

Como se ve, ya entonces el déficit del sector público era una variable importante a tomar en cuenta y su control debía ser estricto para no acelerar los procesos inflacionarios, junto con una restricción en la demanda agregada para adecuarla a la oferta productiva de la nación. Aunado a ello se preveía un ajuste en los precios de los bienes y servicios del sector

⁶⁴ PODER EJECUTIVO FEDERAL, Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, Presidencia de la República, México, 1983. P. 119-120.

público con la intención de nivelarlos a las condiciones económicas reales de aquel entonces.

Era tan importante mantener baja la inflación que abarcaba acciones de otras variables, entre ellas los salarios.

“La estrategia de combate a la inflación incluye también acciones para mantener y, en lo posible, incrementar la oferta. Para ello, se han planteado la reorientación del gasto público, programas para defender la planta industrial y el empleo, y criterios de moderación en la negociación obrero-patronal...”⁶⁵

Asimismo, se comenzaban a escuchar discursos de moderar los salarios, cuestión que representaba un cambio cualitativo respecto a las políticas del sexenio precedente en donde las intenciones de aumentar los salarios reales era una constante.

En cuanto al cambio estructural, las acciones del Plan resultaban ambiguas, pues en el caso de la inflación su abatimiento se debía dar como resultado de acciones conjuntas en los cambios de la planta productiva nacional, el quehacer del sector público y el nuevo papel de las exportaciones.

“...el fomento a las exportaciones se orientará en dos direcciones: hacia sectores con ventajas comparativas reales de largo plazo y que no estén sujetas a estrategias de localización controlada por el exterior, vía el dominio de la tecnología o del mercado; y hacia los sectores donde la política de sustitución de importaciones sea ineficiente por las limitadas economías de escala que permite el mercado interno. Esto dará la posibilidad de sustituir exportando y de articular la planta productiva precisamente en los bienes de amplia difusión.”⁶⁶

Estos elementos de cambio en la política de exportaciones eran signos evidentes del nuevo modelo económico en gestación en el cual aquellas debían ser un eje, que junto con otras políticas de cambio estructural darían por resultado a lo largo del sexenio tasas de inflación a la baja.

“En el marco de la evolución supuesta del contexto internacional, la reorientación de la política económica que se plantea y los cambios en la estructura productiva que la estrategia se propone impulsar determinarán, a partir del saneamiento inicial de las condiciones económicas, una recuperación

⁶⁵ Ibid. P. 121-122

⁶⁶ Ibid. p. 132.

moderada de la actividad económica interna, pero sostenida y con tasas declinantes de inflación.”⁶⁷

Así es como se planeaba disminuir la inflación con nuevas políticas y entre ellas disminuir los factores de demanda vía una política monetaria restrictiva, el factor trabajo y los salarios tomaban otro matiz respecto a las acciones de reordenación económica de carácter estructural.

“...cobra singular importancia la introducción gradual de los cambios estructurales propuestos y la reducción del sesgo en contra del factor trabajo, para hacer compatible este crecimiento del producto con incrementos del orden del 3.5 al 4 por ciento en la generación de empleos y con incrementos del salario real no inferiores a los avances en productividad después del periodo inicial de ajuste. [...] asimismo, los programas de defensa del consumo popular permitirán proteger el poder adquisitivo de los salarios.”⁶⁸

Ya no se hablaba de un alza en los salarios reales para bienestar de la población trabajadora e indirectamente para fomentar el consumo interno, sino que ahora los salarios estarían sujetos a factores productividad, de negociaciones obrero patronales, de los suplementos por vía de programas al consumo básico y todo ello con la condición de que se diera primero el ajuste y la recuperación económica.

De esta manera, el Plan Nacional de Desarrollo daba un carácter primordial a la disminución de la inflación, que era contenida con las políticas de ajuste de sectores como el productivo, el sector público o el externo, aunado a variables como los salarios y su productividad.

Ese era el diagnóstico que ofrecía el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, en cuanto a las estrategias puntuales se plasmaron, como a continuación se muestra, en las políticas económicas anuales del gobierno de Miguel de la Madrid.

⁶⁷ Ibid. p. 159.

⁶⁸ Ibid. p. 161.

2.2.2 Los criterios generales de política económica 1983-1988.

Se debe destacar que la crisis de 1982 y la consecuente inflación que acarreó, hicieron de las acciones de política económica estuvieran encaminadas a que los aumentos en los precios fueran mínimos y por consecuencia la planta productiva debía resultar lo menos dañada posible, en función del impacto causado por ese incremento de productos.

Las políticas anuales para disminuir la inflación durante ese sexenio tuvieron en la crisis un panorama muy difícil de superar y las primeras acciones se perfilaban en el sentido que el fenómeno inflacionario no se convirtiera en una variable imposible de controlar.

Estas políticas planteaban esquemas de austeridad y basados en el manejo adecuado del nivel de demanda en la economía, a partir de restricciones en la política monetaria, y de la adecuación del circulante al nivel de demanda real de la economía. En la segunda mitad del sexenio se agregan otras intenciones, entre ellas el reducir el déficit fiscal, reducir la inflación de expectativas, así como la inflación de costos y factores de producción.

“La estrategia antiinflacionaria se finca, por un lado, en el fortalecimiento de la oferta y por otro, en la adecuación del ritmo de expansión de la demanda con el potencial de respuesta de la producción de las condiciones actuales.”⁶⁹

Se trataba de equilibrar la demanda a la oferta, para no provocar presiones en el aumento del consumo. En tal perspectiva, el gobierno hacía mención de una relación de causalidad, el argumento era que si los salarios aumentaban en una proporción mínima, ello representaba un factor importante para que los índices inflacionarios no se ajustaran bruscamente hacia la alza.

“En materia de utilidades y salarios, una política moderada en cuanto a incrementos nominales, inscrita en el marco de la austeridad económica general

⁶⁹ Presidencia de la República, Criterios Generales de Política Económica presentado por el Ejecutivo Federal para la iniciativa de Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación para 1983, Legislación Fiscal Federal, TOMO I, Cámara de Diputados del Congreso de la Unión, México, 1982. P. 36.

de 1983, permitirá conjuntamente proteger el empleo, coadyuvar el abatimiento de la inflación y, de esta forma, proteger el salario real.”⁷⁰

Es decir, se tomaba a los salarios como un elemento incidente en el aumento de la demanda agregada, que no podía ser satisfecha por la oferta económica de aquel entonces. En general, la crisis representó una guía para cambiar las políticas económicas y la forma de relacionar los salarios con la inflación, ya que en 1984 se cambia la base en torno a la cual se fijaban los salarios mínimos.

“Acorde con el principio de equidad en el reparto de los costos sociales del ajuste, para proteger los niveles existentes de empleo y para apoyar la recuperación de la actividad económica, en 1984 se buscará proteger el salario real promedio, buscando que éste conserve su nivel. Para ello se espera una negociación salarial del mínimo acorde a la inflación del próximo año...”⁷¹

En esa dinámica el giro pasó de establecer los salarios con base en la inflación registrada en el año precedente, a establecer los salarios con la inflación estimada del año posterior. Eso se realizó el resto del sexenio por conducto de los criterios generales de política económica. Junto a tales transformaciones los cambios estructurales se hacían patentes por los discursos de disminuir los subsidios en varios sectores de la economía, la venta de empresas paraestatales, la apertura comercial y la orientación de la producción para la exportación, a esto se agregaba que en 1987 México entró al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT.)

Todo esto, estaba en relación a los efectos de esas acciones a favor de la política antiinflacionaria. Aún así, en la política anual para 1988 se da rienda suelta a las ideas de que el aumento nominal de los salarios es causante directo de inflación.

“En un ambiente de descontrol inflacionario, los aumentos nominales de los salarios derivan en tasas de inflación aún mayores, sin que los incrementos

⁷⁰ Ibid. p. 34

⁷¹ Presidencia de la República, Criterios Generales de Política Económica para la Iniciativa de Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación para 1984, Cámara de Diputados, México, 1984, p. 52.

salariales se reflejen adecuadamente en un mayor poder adquisitivo para la clase trabajadora. De ahí la importancia de la política antiinflacionaria.”⁷²

O sea que la política económica para combatir la inflación había cambiado su diagnóstico de que la inflación se debía a una multiplicidad de variables y a la incapacidad de la oferta económica para cubrir la demanda, por esta nueva política hasta cierto punto condenatorio del aumento de los salarios.

Pero en ese esquema era importante saber qué factores indujeron al viraje en el rumbo de la política antiinflacionaria y son las políticas de ajuste coyuntural las que nos pueden ofrecer un panorama más completo de la aplicación de tales medidas.

2.2.3 Las políticas de ajuste económico en el periodo 1983-1988.

Aunque los desajustes fueron varios, formalmente el gobierno de Miguel de la Madrid tuvo que realizar 3 planes de Ajuste Económico. El Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), el Pacto de Alianza y Crecimiento (PAC), y el Pacto de Solidaridad Económica (PSE)

De por sí el PIRE surge para tratar de controlar los efectos de la crisis devaluatoria de 1982; Para el mes de enero de 1985 se da otro ajuste en el tipo de cambio y la crisis se combate con una fase del PIRE, y en junio de 1986 se dio a conocer el PAC como respuesta a la baja de los precios del petróleo a los inicios de ese año. En diciembre de 1987 se dá otra brusca devaluación comparable a la de 1982, la cual se intenta enfrentar con el surgimiento del Pacto de Solidaridad Económica (PSE).

El Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) surgió como respuesta inmediata del nuevo gobierno de Miguel de la Madrid para hacer frente a la crisis de febrero de 1982. Este programa se incluyó tanto en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 como en los criterios generales de política económica para 1983.

El documento se proponía 10 líneas generales de acción⁷³ para enfrentar la crisis, entre las más importantes estaban combatir la inflación, la inestabilidad cambiaria, la

⁷² Poder Ejecutivo Federal, “Criterios generales de política económica para 1988”, El mercado de Valores, Num. 1, Enero 1 de 1988, México, p. 20.

escasez de divisas, protección al empleo, proteger la planta productiva, la austeridad del gasto público, reestructuración del sistema financiero, finanzas públicas sanas y moderación en las utilidades y en los salarios.

Así pues, el PIRE se proponía de manera principal el combate a la inflación y en cuanto a los salarios ya preveía que estos tenían que mantener un crecimiento limitado, lo cual daba visos de la austeridad perdida al sector laboral. Como tal el PIRE resultó ser un eje de política económica que reforzó al Plan Nacional de Desarrollo y a las políticas económicas anuales y tuvo tres etapas, la primera como ya se dijo en 1982, la segunda en 1984 y la última en 1985.

El Programa de Aliento y Crecimiento (PAC) representaba las directrices coyunturales que en política económica postulaba el gobierno con el fin de hacer frente a la caída de los precios del petróleo de principios de 1986. Este documento, presentado en junio de 1986, sugería implícitamente reducir las tasas de inflación, a partir de regularizar la situación económica general con instrumentos como una política monetaria restrictiva, reduciendo el déficit presupuestal del gobierno. Sin embargo no contenía un apartado específico en materia de salarios. Pero no por eso dejaba de ser un documento trascendente para dar salida a políticas económicas diferentes a las planteadas en el inicio del sexenio.

“Ahora es política conservar sólo aquellas empresas consideradas estratégicas y prioritarias: el resto se vende, fusiona o desaparece.”⁷⁴

Estas intenciones, junto con el ingreso de México al GATT y la apertura comercial, marcaban el nuevo rumbo económico a seguir.

Una continuación de este tipo de política económica se da con el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), firmado el 21 de diciembre de 1987; los cambios estructurales siguieron, pero debe mencionarse primero qué significaba el pacto para los diferentes sectores económicos del país.

⁷³ Presidencia de la República, Criterios Generales de Política Económica para la Iniciativa de Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación para 1983, Cámara de Diputados, México, 1982, p. 16-17.

⁷⁴ Suárez Dávila, Francisco, “La política financiera en apoyo de la recuperación económica y el cambio estructural.” El mercado de valores, Año XLVI, Núm. 38, 22 septiembre de 1986, p. 89.

El PSE representaba la búsqueda del Gobierno para ponerse de acuerdo con el sector empresarial y laboral respecto a las exigencias y obligaciones de cada uno de ellos en sus interrelaciones económicas. Se partía de compromisos⁷⁵ de cada sector para estabilizar la situación económica, así el gobierno planteaba sanear las finanzas públicas, seguir con la apertura comercial, ajustar los precios y tarifas del sector público para actualizarlas, flexibilizar el tipo de cambio y proponía un aumento de 15% en el salario mínimo, junto a ello el sector laboral se comprometía a elevar la productividad con la aceptación de ese aumento del salario y el sector empresarial asumía el compromiso de moderar los precios en función de los márgenes de comercialización y aumentar la oferta nacional de productos básicos en la medida de lo posible.

Estas acciones estaban encaminadas a darle certeza de que no se rebasarían las metas inflacionarias previstas en el acuerdo y por tanto se tendría un panorama estable en el corto plazo. De tal modo, el pacto oprimía aún más a los crecimientos salariales en función de la situación de crisis de aquel entonces; y por ende cada vez se fijaba la postura de tomar esta variable como un factor de inducción inflacionaria.

El PSE tuvo varias etapas y se firmaba cada dos meses en torno a metas inflacionarias previstas por los sectores que participaban en ella, todo eso durante 1988. Las siguientes etapas se verán en los planes coyunturales del sexenio 1989-1994.

Ahora se pasará a observar los resultados de las políticas económicas generales y anuales en el periodo, vistas en perspectiva de la relación salarial con la inflación.

2.2.4 Las perspectivas salariales e inflacionarias de 1983 a 1988.

A partir de las políticas económicas propuestas por el gobierno se puede conocer el grado de avance que se tuvo en la contención de la inflación y evolución del poder adquisitivo. Como se puede ver en los siguientes cuadros y gráficas.

⁷⁵ De la Madrid, Miguel, "Pacto de Solidaridad Económica", El mercado de valores, Año XLVII, suplemento al número 51, diciembre 21 1987, p. 5-8.

Cuadro 4

Salarios Mínimos Nominales Promedio en México 1983-1988

Año	Salarios	Variación Anual (%)
1983	0.43	52.21
1984	0.66	53.74
1985	1.02	55.31
1986	1.85	81.22
1987	4.22	127.85
1988	7.15	69.16

Fuente: Comisión Nacional de Salarios Mínimos
<http://www.conasami.gob.mx>, 9 de agosto de 2003

Cuadro 5

Índice Nacional de Precios al Consumidor e Inflación en México 1983-1988 Base 1994=100

Año	INPC	Inflación (%)
1983	0.0164	102
1984	0.0271	65.45
1985	0.0428	57.75
1986	0.0797	86.23
1987	0.1847	131.83
1988	0.3955	114.16

Fuente: Indicadores Económicos del Banco de México, Varios Años.

Cuadro 6

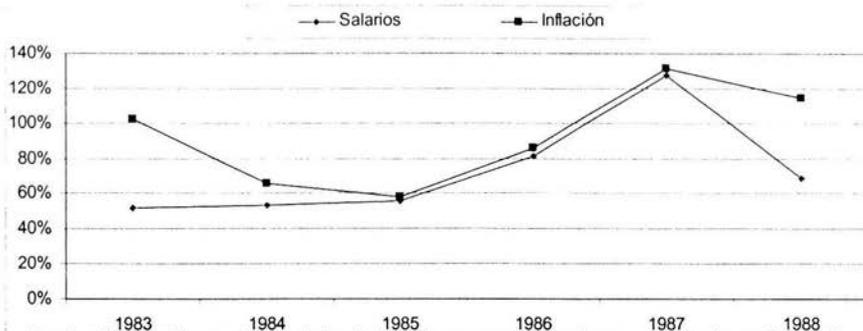
Salarios Mínimos Reales en México 1983-1988 Base 1994=100

Años	Salario Real	Variación Anual (%)
1983	40.05	-12
1984	38.70	-3
1985	37.90	-2
1986	35.23	-7
1987	35.83	2
1988	34.68	-3

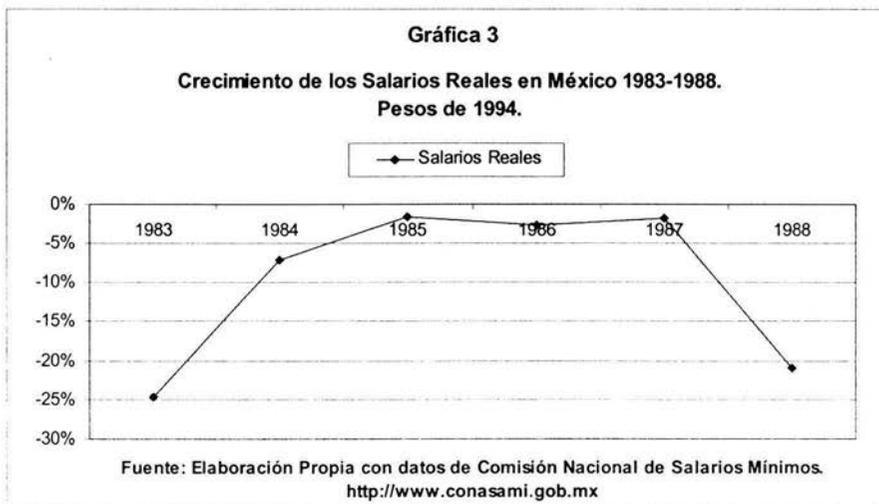
Fuente: Elaboración Propia con datos de la Comisión Nacional de Salario Mínimos <http://www.conasami.gob.mx>, 9 de agosto de 2003

Gráfica 2

Crecimiento de los Salarios Mínimos Nominales y la Inflación en México 1983-1988.



Fuente: Elaboración propia con datos de <http://www.conasami.gob.mx>, e Indicadores Económicos del Banco de México.



De lo presentado en los cuadros y gráficas se puede mencionar que la crisis de 1982 resultó ser devastadora para la actividad económica y sus efectos se reflejaron directamente en la tasa de inflación que en 1983 alcanzó el 102%, mientras que el aumento en los salarios fue sólo de 52.21%, para esto hay que recordar lo dicho por el gobierno: en tiempos de tasas de inflación altas el salario se fija en función de la inflación esperada o proyectada y no de la inflación registrada en el periodo inmediato anterior.

De acuerdo con los cuadros 4 y 5, se puede ver claramente que las metas de inflación siempre superaron los incrementos nominales de salarios e incluso en el año de 1988 el diferencial de crecimiento entre el aumento salarial y la inflación fue demasiado, de 45 puntos porcentuales, pues las autoridades fijaron el salario mínimo promedio en \$ 7.15 que representó un crecimiento nominal de 69.16%, lo que pensaron cubriría el impacto de la inflación esperada, y ésta registró un alza de 114.16%

Tales resultados fueron síntomas claros de que la inflación se encontraba hasta cierto punto fuera de control y mostraron que la gestación del nuevo modelo de crecimiento daría al crecimiento salarial un papel secundario, en consecuencia el consumo agregado vía

ingresos salariales no era el factor de empuje de la demanda económica. Ahora ese papel de dinamismo en la economía sería el sector externo, aparejado con la apertura comercial, lo que redundaría (supuestamente) en la reducción de la inflación; aunque en este sexenio tal apertura comercial estaba en proceso embrionario y de todos modos las tasas de crecimiento de los precios fueron muy altas.

Esta lógica de sostener el crecimiento de la economía por el sector externo, o sea exportaciones, puede ser verdadera si se toma en cuenta las caídas tan drásticas del poder de compra del salario, pues en 1983 el salario real se colapso en un 25% y en 1988 se fue de nuevo en picada con una baja de 21%

Esas cifras pueden ser más reveladoras si se menciona que la caída del salario real de principio a fin de sexenio fue del orden de 30.91%; con ello se ponía una barrera infranqueable a los discursos incluidos en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, los criterios generales de política económica anuales y a los ajustes coyunturales del sexenio, pues en ellos se hacía hincapié en resarcir el poder de compra a los salarios mínimos y repartir los costos de la crisis equitativamente, lo cual no resultó cierto en función de la carga soportada por el sector laboral.

En perspectiva, sobre los dos sexenios, pudo observarse lo siguiente: el salario real de 1988 era de \$18.06 mientras que el de 1977 era de \$40.05 en pesos de 1994, lo que quiere decir que en tal periodo la pérdida sumaba un 54.90%, por tanto, en una década el salario real cayó a menos de la mitad. Era evidente que había un cambio en el papel del salario en la economía y no parecía ser con estas cifras un componente que presionara al consumo agregado y sí contrariamente estaba decreciendo de forma brutal.

2.3 LA RELACIÓN SALARIAL-INFLACIONARIA 1989-1994.

Ante la crisis de recesión mundial de 1987 la economía mexicana sufre un colapso financiero y productivo de grandes impactos, el cual tuvo que ser contrarrestado con el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) firmado en diciembre de ese año. Así a principios del nuevo sexenio los ajustes económicos dieron resultados en las cifras, aunque debió ser

esquemático por cada una de las políticas económicas presentadas en los documentos de corto y mediano plazo.

2.3.1 La visión de las políticas salariales e inflacionarias en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 dio énfasis en la evolución de la tasa de crecimiento de los precios y en tratar de que el crecimiento que se proponía como meta fuera duradera y no circunstancial. En ese sentido, el mismo apartado que se le concede al aspecto económico se le denomina “Acuerdo Nacional para la Recuperación Económica con Estabilidad de Precios”.

Sin embargo, no debe olvidarse el entorno económico general que se presentaba para aquella época, una economía más abierta en lo comercial, una búsqueda continua por “modernizar” la economía, un papel del Estado cada vez menos participativo en la conducción de la economía y la consecuente relevancia del sector privado. Esas eran las expectativas con las cuales el gobierno se planteaba en el crecimiento sostenido y la baja de los niveles de inflación.

“Las metas generales se refieren a proyecciones de las dos variables macroeconómicas más sobresalientes: la tasa de crecimiento de la actividad económica y la evolución del nivel general de precios. [...] Ello implica reducir gradualmente la inflación interna hasta alcanzar un nivel similar al de la inflación internacional...”⁷⁶

Se acudió en ese momento a querer bajar las tasas de inflación a niveles internacionales, en vista de la economía moderna que se deseaba construir, y en tal esquema se dejó sentir la ideología de restringir la demanda agregada, pues era considerado un factor que generaba inflación, la lógica decía: si aumenta la demanda de bienes y servicios y estos no son producidos por la oferta nacional pueden ocurrir dos cosas. Primera: si la economía es cerrada los precios aumentarán debido a que existe más demanda que oferta y se equilibra por ese incremento. Segunda: si la economía es abierta,

entonces puede que los productos que se demandan y no son satisfechos por la oferta nacional, sean conseguidos en el mercado mundial, lo que acarreará problemas en la balanza de pagos y si las exportaciones nacionales no cubren esa necesidad de divisas para comerciar, los problemas se presentan inmediatamente en el tipo de cambio.

Junto con esas intenciones se presentaba un esquema que en el discurso parecía lógico, pero que al correr de los años significaría un lastre para el crecimiento del consumo interno: la afirmación teórica de que sólo con inflaciones bajas se podía conseguir un crecimiento sostenido y duradero.

“Un crecimiento económico considerable, sostenido y justo no puede ser obtenido de manera inmediata, sino a medida que se fortalezca y consolide el abatimiento de la inflación...”⁷⁷

Esta afirmación junto con la propuesta de alcanzar niveles inflacionarios similares a los internacionales, daba muestras de enmarcar la economía en función de sus resultados numéricos y no de recuperación del poder de compra de la economía en su conjunto y del poder adquisitivo del salario en particular.

Esta última aseveración es palpable cuando ningún punto general de las metas o acciones del Plan Nacional se propone alguna idea en torno al papel de la política salarial durante el sexenio y sólo de hace mención de proteger el poder adquisitivo de los salarios.

Junto a esto, el Plan Nacional fue complementando discursivamente el cambio estructural de la economía mexicana al plantear una política monetaria mesurada, léase restrictiva, el saneamiento de las finanzas públicas, y enraizar las políticas de apertura comercial bajo los esquemas de tratados comerciales.

De tal modo el Plan Nacional dio un panorama de las intenciones generales en el manejo de política económica estructural, lo cual se reflejó en la importancia desmesurada que asignaba a la baja inflacionaria y la nula representatividad del consumo interno dada por la inexistencia de propuestas en torno al papel de los salarios en el esquema de crecimiento planteado.

⁷⁶ PODER EJECUTIVO FEDERAL, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, Presidencia de la República, México, 1989. P. 56.

⁷⁷ *Ibidem*.

2.3.2 Las políticas anuales de inflación y salarios 1989-1994.

De manera más profunda, se relacionó a la inflación con los salarios en este sexenio. Pues una línea general de discurso y acción fue insistir en que tasas de inflación bajas y estables eran los aspectos básicos para aumentar el poder adquisitivo de los salarios.

“...la expansión de la actividad económica promoverá el empleo y el aumento gradual del poder adquisitivo de los salarios, relacionado con una mayor productividad. Asimismo, la experiencia nos muestra que la estabilidad de precios, a cuya consolidación apunta la estrategia para 1990, es el medio más propicio para que las negociaciones salariales resulten en beneficios reales para los trabajadores.”⁷⁸

Esto tiene su lógica si se pone atención en el discurso de que la intención durante todo el periodo fue proteger, más no aumentar el poder adquisitivo de los salarios y en ello tiene que verse la intención de fortalecer la oferta económica para responder a la demanda creada por el supuesto fortalecimiento del poder de compra.

Otro aspecto de importancia vital en materia inflacionaria fue el entorno económico internacional (tenía relación con la modernización de la economía, la cual era necesaria en un contexto de apertura comercial), pues debía ser eje para aumentar la productividad con el fin de alcanzar metas inflacionarias similares a las de los socios comerciales, lo que dió por resultado el aumento de las exportaciones y la consolidación económica necesaria para incrementar el poder adquisitivo de los salarios por el incremento de la producción. Ello se reflejaba en parte con lo explicado en las Criterios generales de política económica para 1993.

“El énfasis de la política económica –sin descuidar el objetivo central de estabilidad de precios- habrá de enfocarse en la mejoría de las condiciones que permitan aumentos a la productividad, lo que constituye el sustento último del crecimiento económico[...] Reducir significativamente la inflación hasta niveles de un solo dígito; alrededor de 7% -lo cual permitirá cerrar la brecha que aún nos separa del nivel de nuestros principales socios comerciales[...] Ahondar las

⁷⁸ Poder Ejecutivo Federal, “Criterios generales de política económica para 1990”, El mercado de Valores, Núm. 1, Enero 1 de 1990, México, p. 15.

reformas estructurales con el fin de promover mayor eficiencia y productividad[...] enfrentar exitosamente el reto de la apertura.”⁷⁹

La finalidad de la política antiinflacionaria era mantener el crecimiento económico de forma austera, con una capacidad productiva acorde a la pobre demanda interna y las exigencias de bienes y servicios demandados del exterior. Esto era plasmado en los siguientes términos: “...la experiencia del pasado muestra cómo un intento de acelerar el crecimiento vía expansión de la demanda agregada, puede generar desequilibrios que a la postre redundan en menor crecimiento y mayor inflación.”⁸⁰

En tales circunstancias, el papel de la demanda era sujeto a estricto control, y un ejemplo concreto lo representaba el consumo interno a través del poder adquisitivo del salario, el cual era una variable no prioritaria para las acciones económicas que el gobierno intentaba poner en práctica.

“Además, en algunos sectores donde se concentran trabajadores que perciben un solo salario mínimo éstos cuentan con fuentes adicionales de ingreso; tal es el caso de los empleados en restaurantes, gasolineras y talleres mecánicos. En vista de lo anterior, la evolución de este indicador no tiene ya la representatividad que tuvo en épocas anteriores.”⁸¹

Si de representatividad se hablaba, entonces la masa general de salarios y el consumo de los trabajadores, o sea el consumo interno ya no era tomada en cuenta, por tanto la lógica no era favorecer tanto el crecimiento económico, como satisfacer las necesidades de los productos de demanda internacional y ese era el eje de crecimiento al cual se tenía sujeto a los salarios en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari.

Sin embargo, las intenciones generales del Plan Nacional de Desarrollo y aún las Políticas económicas anuales tenían un pero, ya que los programas de ajuste tuvieron que presentarse como “Pactos” entre los distintos sectores económicos para lograr las metas inflacionarias y controlar la subida de los salarios, con el objetivo de dinamizar la economía.

⁷⁹ Poder Ejecutivo Federal, “Criterios generales de política económica para 1993”, El mercado de Valores, Núm. 1, Enero 1 de 1993, México, p. 14.

⁸⁰ *Ibid*, p. 15.

⁸¹ Poder Ejecutivo Federal, “Criterios generales de política económica para 1993”, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Diciembre 1993, México, p. 12.

2.3.3 Los Programas de Ajuste Económico 1989-1994.

Como se mencionó, las acciones de mediano plazo tuvieron que ser corregidas a lo largo de este periodo, y fueron cuatro programas de ajuste los que dieron sustento a los cambios de último momento en las políticas económicas generales, pero que tuvieron incidencia en las políticas antiinflacionaria y salarial.

El Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico fue el primer programa de ajuste que justamente coincidió con el principio del Gobierno de Salinas de Gortari, su duración se contempló en un inicio para el periodo enero-junio de 1989, pero finalmente terminó con varias etapas de concertación, la segunda fue de agosto de 1989 al 31 marzo de 1990, la tercera del 1° de abril al 31 de julio de 1990, la cuarta del 1° agosto al 11 de Noviembre de 1990 y la última del 11 Noviembre al 31 de Diciembre de 1991.

Este pacto contempló el no incremento de varios productos básicos por parte del gobierno, un aumento del salario mínimo nominal y el sostenimiento de precios por parte de la iniciativa privada. Es decir, se auguraba una recuperación del poder adquisitivo en función del estancamiento de la tasa de inflación y no por el aumento real del salario.

El Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE) fue el segundo programa de choque que el gobierno puso en marcha y se fijó su duración del 20 de octubre de 1992 al 31 de diciembre de 1993. En este documento se plantearon algunas consideraciones de tipo estructural como la continuación de la política de desarrollo vía exportaciones y la apertura comercial.

De la misma forma se daba continuidad a los compromisos del gobierno, empresarios y obreros. El primer sector se comprometió a fijar los precios de bienes y servicios públicos y aumentarlos en forma moderada, los empresarios asumieron los aumentos en sus costos de producción y no aumentarían sus precios y el sector obrero aceptaría el aumento propuesto en el salario. En estas propuestas se fijo una postura implícita de como “distribuir” la riqueza y aumentar el poder de compra del salario.

“La importancia de proponernos bajar aún más la inflación, se demuestra con el hecho de que los cuatro años de mi administración con inflación baja, han sido cuatro años de crecimiento de los salarios reales promedio de la economía [...]

sólo seguiremos fortaleciendo los salarios reales con inflaciones bajas como la que nos hemos propuesto.”⁸²

En esta administración de Salinas de Gortari el papel del salario ya no era visto como factor de impulso en el consumo agregado, sino como un elemento que debía mantenerse sojuzgado en niveles de crecimiento mínimo para que no provocara inflación y en cambio elevara la productividad de la economía en general, esa era la relación de inflación y salarios en ese pacto.

En noviembre de 1993 se firmó “[...] el Pacto más generoso: bajan impuestos, suben salarios, disminuyen precios [...] Se han adoptado compromisos de todos los sectores y del gobierno federal para dar un giro hacia el fortalecimiento del mercado interno, del salario y el empleo, para reactivar la economía manteniendo la estabilidad de precios...”⁸³

Para dar certidumbre a esas metas, el sector empresarial se comprometió a tener precios bajos al consumidor en función de la disminución de los insumos adquiridos del gobierno y por la disminución del Impuesto Sobre la Renta acordado en ese pacto. A su vez el gobierno, empresarios y representantes sindicales aprobarían el aumento a los salarios mínimos en función de la productividad promedio de la economía y de la inflación esperada.

Siguiendo la idea anterior se pretendía hacer creer que la prioridad volvería a ser la economía interna, pero el papel de tales factores resultó marginal, como más adelante se verá en los resultados macroeconómicos dados en función de esas acciones políticas. Y en cambio se sumó la productividad a los factores que debía cumplir el trabajador para mantener, y ni siquiera aumentar mínimamente, el poder adquisitivo de su salario. Asimismo, en este pacto se hacía mención de ir siendo más productivos para insertarse en la llamada “Globalización”.

El último pacto del Sexenio se firmó el 24 de septiembre de 1994, Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento Económico, representaba un cúmulo de recomendaciones para el gobierno que tomaría posesión. Su alcance se fijó para durar hasta

⁸² Salinas de Gortari, Carlos, “El Nuevo Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE)”. El mercado de valores, Número 21, noviembre de 1992, p. 4.

el 31 de diciembre de 1995, pero por la grave crisis de diciembre de 1994, las acciones planteadas en este pacto no tuvieron un papel de cambio real en la realidad económica de corto plazo.

En general las intenciones de este pacto eran una continuación de compromisos de los distintos sectores, el gobierno aumentaba moderadamente sus precios de bienes y servicios, los empresarios se abstendían de elevarlos en demasía y los obreros aceptaban un salario de acuerdo a la inflación esperada y conforme a su productividad. Junto a ello el mencionado pacto hacía distinción de la Autonomía del Banco de México para mantener el poder de compra de la moneda nacional, a partir de políticas que redujeran los índices inflacionarios, los cuales se fijaban para 1994 en un solo dígito y tenían que ser similares a la inflación que registrarán los principales socios comerciales de México.

Esas fueron pues las acciones de ajuste que instrumentó el gobierno con el fin de corregir el rumbo de la economía y dar un crecimiento sostenido, con inflación baja y mantener (que no aumentar) el poder adquisitivo de los salarios.

Ahora se pasará a dar un panorama de lo ocurrido en función de los salarios y la inflación, de como evolucionaron aquellos y como se controló esta última.

2.3.4 La evolución de los salario-inflación 1989-1994.

Las intenciones principales del gobierno de Salinas de Gortari en materia económica eran lograr un crecimiento económico sostenido y bajar las tasa de inflación a niveles de un dígito, e incluso aspirar a tener niveles semejantes a los que alcanzaran los principales socios comerciales en un entorno de apertura comercial.

Las cifras resultantes en cuanto a salarios e inflación indican que la economía en su conjunto presentó una contracción general, pues aunque las tasas de inflación fueron bajas y se logró la meta de alcanzar niveles de un dígito, el poder de compra, visto a través del salario real, sufrió un deterioro constante en todo el periodo al igual que la inflación, sin embargo, no fue tan drástico como en los sexenios pasados.

⁸³ Salinas de Gortari, Carlos, "Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE)". El mercado de valores, Número 17, 25 noviembre de 1993, p. 5.

El crecimiento de los salarios nominales buscó conservar el poder adquisitivo, sin embargo en todos los años el crecimiento de este fue inferior a la inflación registrada, y por tanto la formula de fijar los salarios en función de la inflación esperada fracasó en ese sentido, pues el diferencial menor se alcanzó a fines del sexenio (1994) cuando el crecimiento del salario se fijo en 6.97% y la inflación registrada fue de 7% siendo esta la inflación mas baja en muchos años. Como puede verse en los cuadros 7, 8 y 9 y en la gráfica 4.

Cuadro 7

Salarios Mínimos Nominales
Promedio en México 1989-1994

Año	Salarios	Variación Anual (%)
1989	8.43	17.90
1990	9.96	18.24
1991	11.44	14.78
1992	12.08	5.67
1993	13.06	8.08
1994	13.97	6.97

Fuente: Comisión Nacional de Salarios Mínimos,
<http://www.conasami.gob.mx> 9 de agosto de 2003

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

Cuadro 8

Indice Nacional de Precios al Consumidor e Inflación en México 1989-1994 Base 1994=100

Año	INPC	Inflación (%)
1989	0.4747	20
1990	0.6012	26.65
1991	0.7375	22.66
1992	0.8518	15.51
1993	0.9349	9.75
1994	1.0000	6.97

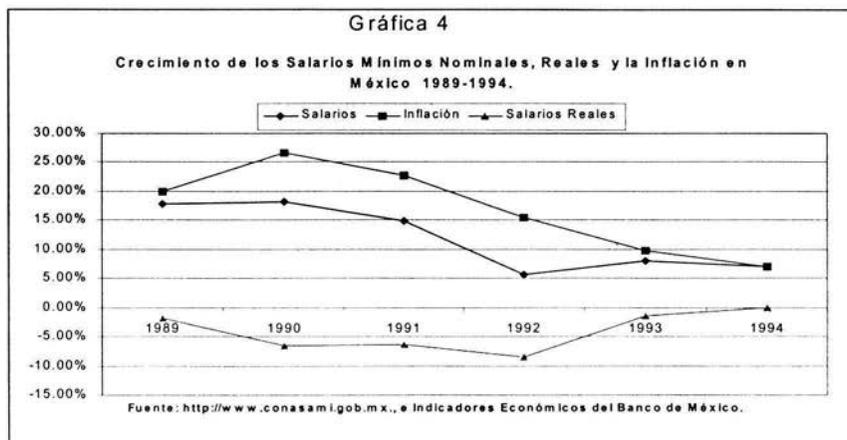
Fuente: Indicadores Económicos del Banco de México, Varios Años.

Cuadro 9

Salarios Mínimos Reales en México 1989-1994 Base 1994=100

Años	Salario Real	Variación Anual (%)
1989	17.75	-2
1990	16.57	-7
1991	15.51	-6
1992	14.19	-9
1993	13.97	-2
1994	13.97	0

Fuente: Elaboración Propia con datos de la Comisión Nacional de Salario Mínimos
<http://www.conasami.gob.mx> 9 de agosto de 2003



Las bajas tasas inflacionarias no fueron un factor que contribuyó a conservar o recuperar el poder de compra, sino que aun con eso el salario real tuvo pérdidas; tan solo en 1992 decreció de 9%, y para fin de sexenio hubo una pérdida de 26% en el consumo de los trabajadores que percibían el salario mínimo.

En tales circunstancias se pueden hacer conjeturas de los resultados vistos en las cifras y un elemento estructural. Las dos primeras conclusiones de los resultados en tasas de inflación y salarios son contradictorias. Primero: si se dijo que bajar las tasas de inflación era un objetivo primario, se obtuvo éxito, pero en segundo terminó esas bajas en la inflación se traducirían en un crecimiento sostenido, el cual en última instancia apoyaría a conservar el poder adquisitivo del salario real, lo cual no sucedió, entonces con ello se tienen los elementos suficientes para afirmar que estructuralmente como bien lo señalaba el presidente Salinas de Gortari “[...] la evolución de este indicador (el salario mínimo) no tiene ya la representatividad que tuvo en épocas anteriores.”⁸⁴

Y eso tiene su razón de ser en que el salario mínimo ya no era considerado como un detonante de la demanda de consumo interno y sí en cambio un factor productivo que

⁸⁴ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, “Criterios generales de política económica para 1994”, Presidencia de la República, México 1994, p. 12.

permitía tener menores costos por mano de obra y una productividad mayor, lo que redundó en mayores niveles de utilidad para los empresarios.

Sin embargo, para fines del sexenio se borrarían todas las falacias de la solidez económica del país cimentadas sobre arena, ya que la crisis devaluatoria de diciembre de 1994 puso en evidencia la debilidad estructural de basar el crecimiento económico en el sector externo y dejar en el olvido el consumo interno y el papel del poder de compra agregado del salario mínimo de la masa trabajadora del país. Crisis que será tratada en el siguiente apartado.

2.4 LA EVOLUCIÓN SALARIAL E INFLACIONARIA 1995-2000.

Este sexenio no fue la excepción y comenzó con una crisis económica, la cual hizo que el peso se devaluara en más del 100% (De 3.46 pesos por dólar registrado el 21 de diciembre de 1994 pasó a 7.58 pesos por dólar el 13 de marzo de 1995⁸⁵) Así pues, en la temática que aquí se ocupa, la devaluación representaba potencialmente una serie de adversidades que las políticas anteriores habían tratado de evitar.

En cuestión inflacionaria evidentemente el impacto se iba a sentir de inmediato y ello provocaría a su vez un efecto directo en el poder de compra del salario. Se pasará entonces a ver la manera en que el gobierno de Ernesto Zedillo trató de resolver la problemática y cómo lo esquematizó a través de los diferentes documentos orientadores de política económica.

2.4.1 La política inflacionaria y salarial en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.

Crecimiento económico sostenido y estabilidad son los dos conceptos clave para entender la orientación política general que planteó el Plan Nacional de Desarrollo 1995-

⁸⁵ Tipo de cambio pesos por dólar de E.U.A. Tipo de cambio para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera. http://www.banxico.org.mx/cgi_inveco/sibamexbd.exe 19 de agosto de 2003.

2000 en su apartado económico. Por supuesto que el tema de la inflación iba inmerso en la estabilidad que deseaba lograrse lo más pronto posible, a partir de la grave crisis presentada en diciembre de 1994, agregándose la consecuente elevación del nivel de precios.

Es por ello que la intención de reducir los índices inflacionarios era una prioridad plasmada en este Plan y la manera de instrumentar y ejecutar las acciones políticas se daba a partir de la política monetaria que debía de inducir una menor circulación de dinero en la economía para no presionar el consumo y la demanda agregada.

“La adecuada conducción de la política monetaria constituye un factor fundamental para el logro de los objetivos que propone este Plan en materia de estabilidad de precios[...] el manejo del crédito interno en forma predecible y congruente con la evolución del resto de la economía habrá de constituirse en el eje más importante para inducir a la estabilidad de precios.”⁸⁶

Así, se observa que se recurrió a una política monetaria restrictiva, y ello dio la certeza de que la crisis se originaba por una demanda mayor que la oferta posible de la economía mexicana, la cual debía corregirse con el aumento de la producción y la disminución del consumo para alcanzar el equilibrio y, con ello lograr el crecimiento económico sostenido; esa era la política antiinflacionaria que se instrumentaba en aquel entonces.

En cuanto a los salarios, el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 representó la revelación de las intenciones del nuevo gobierno por desaparecer o ignorar la relevancia de esta política dentro del esquema de crecimiento sostenido que se planteaba y ello representaba en sí mismo un aviso del sojuzgamiento de esta variable y sus implicados directos (los trabajadores) en el papel que deberían desempeñar. Tan solo para ilustrar este fenómeno baste con citar lo siguiente: “...la mayor productividad deberá redundar en niveles salariales más elevados.”⁸⁷

Es decir, se suprimió en este documento la manera en que los salarios debían de insertarse en el manejo macroeconómico del país por una simple mención de que el aumento del poder adquisitivo se daría de forma directa como consecuencia del aumento de

⁸⁶ Presidencia de la República, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, 1995, p. 150.

⁸⁷ Presidencia de la República, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, 1995, p. 139.

la productividad, situación poco seria si se toma en cuenta la representatividad que el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 debía tener para la conducción eficiente de la economía en la salida rápida de la crisis que aquejaba al país en los principios del sexenio. Sin embargo, esta posición era una visión de mediano plazo y los documentos de política anual son otro referente que puede completar el cuadro de la situación proyectada para esos años.

2.4.2 Las políticas anuales 1995-2000.

Las acciones de política anual se vieron trastornados en lo inmediato por la crisis económica de fines de 1994 y se podría argumentar que este sexenio se dividió en las políticas de postdevaluación; medidas de corto plazo, y específicamente adoptadas en 1995 y 1996, y por otra parte las políticas de estabilidad de 1997 al 2000.

En política antiinflacionaria, se debe hacer notar que fue esta un eje primordial ante la devaluación y en los dos primeros años del sexenio se trató de evitar la caída en procesos de hiperinflación, es decir tasas de inflación muy altas. En lo que restó del sexenio se planteó la reducción de la inflación en el mejor nivel posible e incluso para el año 2000 se planteó una tasa de inflación menor a un dígito y hacerlo sostenible para los años venideros.

“El Banco de México ha comunicado al Ejecutivo Federal que el objetivo primordial de la política monetaria en el año 2000 será coadyuvar a la consecución de una tasa de inflación que no exceda 10 por ciento.”⁸⁸

Con estos discursos las acciones antiinflacionarias pasaron a formar parte de la política monetaria general, en lugar de ocupar una política concreta como se había planteado hasta ese momento.

La política en contra de la inflación se manejó como un asunto de primera importancia y se buscó reducir a mínimos históricos la tasa de crecimiento de ese índice.

En relación con la política o propuestas antiinflacionarias hay que remarcar las posturas del gobierno de Ernesto Zedillo sobre los salarios. La perspectiva no fue nada benéfica, pues las políticas anuales no plasmaron en ningún momento propuestas

coherentes y bien estructuradas para solucionar el problema salarial, en cambio sólo se mencionó el hacer que el nivel de vida de la población aumentará, pero ¿cómo? Si no era por vía del aumento en el poder adquisitivo. Una respuesta se pudo encontrar en algunas políticas anuales del sexenio.

“[...] Consumo. La recuperación del empleo, así como la mejoría gradual en los salarios reales, resultaran en mayores niveles del consumo privado”⁸⁹

Asimismo en los Criterios Generales de Política Económica para el año 2000 en los objetivos generales se concebía la idea de construir el desarrollo nacional a partir de una recuperación y consolidación de las remuneraciones reales. Ello da una idea de la poca magnitud representativa de los salarios en el esquema de crecimiento económico del gobierno de Zedillo. Pues el discurso planteaba soluciones y la realidad seguía poniendo al sustento mínimo como raquíutico.

Un aspecto que puede reforzar la idea de la poca relevancia de los salarios en las políticas determinantes lo da el papel que en los primeros cuatro años del sexenio se le quiso dar al consumo interno como factor de impulso de la demanda agregada y por ende del crecimiento económico. “...después de un periodo de contracción económica y el potencial productivo es superior al nivel de actividad actual, y por ello, la recuperación podrá apoyarse, en el corto plazo, en una reactivación en cada uno de los componentes de la demanda agregada.”⁹⁰

Algo similar se recuperó en la lógica discursiva de plantear acciones a favor del mercado interno para el año de 1998. “El crecimiento de la economía estará impulsado por la demanda interna, en particular por el consumo y la inversión.”⁹¹

Y ante esas voces de euforia que buscaban salidas en el crecimiento económico del mercado interno, la pregunta que se tendría que contestar con las cifras es la siguiente: ¿el

⁸⁸ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Criterios Generales de Política Económica para el año 2000, México.<http://www.shcp.gob.mx> 25 de agosto de 2003

⁸⁹ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Criterios Generales de Política Económica para 1997, México.<http://www.shcp.gob.mx> 25 de agosto de 2003

⁹⁰ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Criterios Generales de Política Económica para 1996, México.<http://www.shcp.gob.mx> 25 agosto de 2003

⁹¹ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Criterios Generales de Política Económica para 1996, México.<http://www.shcp.gob.mx> 25 de agosto de 2003

aumento del salario mínimo real sería un componente primordial para hacer crecer el consumo y la demanda agregada interna?

Esa pregunta era de carácter redundante, si seguimos la lógica planteada por las propias políticas anuales, en el sentido de que el crecimiento económico sostenido se basaría en la elevación del nivel de vida de la mayoría de la población mexicana.

La respuesta se dará en el apartado de resultados en la evolución del poder de compra del salario real y si este aumento en el sexenio pudo ser potencialmente parte importante del aumento del consumo interno. De tal forma, puede verse que tanto la política salarial como la antiinflacionaria pasaron a segundo término en este sexenio y se vieron sujetas a la evolución de la política monetaria, fiscal y a los cambios estructurales, (léase privatizaciones) de este sexenio.

En estas circunstancias, debe tomarse en consideración una última parte para completar el cuadro del panorama salarial e inflacionario, y este aspecto lo dan los programas y ajustes que se tuvieron que implantar para conseguir las metas de crecimiento económico sostenido planteado desde el principio del sexenio.

2.4.3 Políticas Coyunturales en materia salarial e inflacionaria 1995-2000.

Los programas de ajuste económico no se hicieron esperar, a raíz de la devaluación y crisis del 22 de diciembre de 1994; fueron cuatro los programas que se instrumentaron durante el sexenio para corregir las medidas de política económica, con el objetivo de cumplir con las metas del crecimiento sostenido.

Para contrarrestar la crisis devaluatoria de 1994 se firmó el 3 de enero de 1995, el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE), el cual se reforzó en marzo de ese mismo año. De igual forma, el 29 de octubre se firmó la Alianza para la Recuperación Económica planteada para durar hasta el 31 de diciembre de 1996. Sin embargo el 26 de octubre de 1996 se firmó la Alianza para el Crecimiento. El último programa del sexenio se planteó más allá de las metas coyunturales y tenía su alcance del 3

de junio de 1997 al año 2000, denominándose Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE)1997-2000.

Dentro de las medidas concretas del AUSEE, en materia salarial e inflacionaria se tuvo como prioridad la estabilidad los precios de la economía y por ello las acciones acordadas iban en ese sentido, del lado empresarial el compromiso fue solo aumentar el precio de bienes que hayan sufrido el impacto del tipo de cambio por su importación.

“Frente al inevitable efecto transitorio que la devaluación tendrá sobre los costos de las empresas, el sector empresarial se compromete a realizar un esfuerzo extraordinario para no incrementar los precios injustificadamente. Al efecto, el gobierno federal con los representantes de la industria, comercio, servicios y el sector agropecuario, según sea el caso, establecerán esquemas y reglas para que los incrementos a los precios reflejen únicamente las modificaciones derivadas del aumento de los precios de los insumos importados.”⁹²

Y el gobierno a partir de una política monetaria de contención del crédito para no presionar la demanda agregada.

Esa fue la política en materia de inflación, en cuanto a la política salarial no fue tal, sino en su lugar se planteó sólo el mantener los salarios nominales de acuerdo a lo establecido a fines de 1994, para no presionar al aumento de la inflación; es decir continuó la idea de que el incremento de los salarios resultaría perjudicial para la política antiinflacionaria.

Como se dijo párrafos antes, la inestabilidad de los mercados financieros durante febrero hizo que el 9 de marzo de 1995 se reforzara el AUSEE y las medidas de política monetaria no se hicieron esperar para disminuir las tasas de inflación como objetivo primario y con relación a los salarios el gobierno propuso un incremento del 10% para lo que restaba del año, y se hacía énfasis en el papel del salario para combatir la inflación. “La dimensión del ajuste salarial se encuentra acotada por las necesidades de preservar el empleo y controlar la inflación.”⁹³

⁹² Presidencia de la República, Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica, El Mercado de Valores, Número 2, febrero de 1995, p. 16

⁹³ Presidencia de la República, Programa de Acción para reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica, El Mercado de Valores, Número 4, abril de 1995, p. 16

El siguiente programa de ajuste se le denominó “Alianza para la Recuperación Económica” y planteaba en materia salarial dos aumentos⁹⁴ uno del 10% en diciembre de 1995 y el otro de igual magnitud para abril de 1996. Aunado a esas acciones el sector empresarial se comprometió en este pacto a sufragar los incrementos en los costos de producción sin transferirlo al precio final de venta.

En cuanto a la inflación la política monetaria seguía siendo el instrumento mediante el cual se pretendía reducir esa tasa al nivel de 20% anual. Es decir, la Alianza para la Recuperación Económica intentaba registrar niveles estables en cuanto a las variables macroeconómicas, para dar un sostén estable al crecimiento económico al que se pretendía arribar en la segunda mitad del sexenio.

La alianza para el crecimiento fue un programa de coyuntura que ya planteaba una diferenciación en cuanto a metas más que a políticas estructurales, en materia de inflación se planteó un aumento del 15% para el año de 1997 y en cuestión de salarios se asumió el compromiso entre el sector obrero y empresarial de aceptar el aumento salarial propuesto por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social para el año de 1997, dando por sentado que los aumentos en productividad debían ser una parte sustancial del esquema laboral y era una condición necesaria para fortalecer los ingresos de los trabajadores.

Continuación lógica de este programa fue un proyecto de duración más larga, el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000 (PRONAFIDE) En este proyecto la diferencia se caracterizó en la política antiinflacionaria, como un hecho dado, pues se mencionó que el Banco de México debería seguir con su tarea para que la inflación continuara decreciendo. En cambio en materia salarial la política buscó cambios -aunque sutiles- interesantes de retomar, el punto de partida fue siempre el crecimiento económico estable. “El Pronafide establece los siguientes objetivos: alcanzar una tasa de crecimiento económico de más de 5% anual; generar más de un millón de empleos por año; aumentar el nivel real de los salarios”⁹⁵

⁹⁴ Presidencia de la República, Alianza para la Recuperación Económica, El Mercado de Valores, Número 12, diciembre de 1995, p. 9

⁹⁵ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000, El Mercado de Valores, Julio de 1997, México, p. 7.

Ello al menos era mejor que la usual frase de “conservar el poder adquisitivo de los salarios”, pero sumado a eso, el interés lo revistió el papel que en algunos segmentos de este documento se le dio a los salarios para continuar el crecimiento económico.

“La expansión del empleo y la recuperación de los salarios reales darán como resultado un incremento gradual del consumo. Estaremos pasando de un incremento del consumo privado del orden del 2.3% en 1996 al 5% en el año 2000, esto es: el consumo per capita se va a incrementar de manera importante en los próximos años...”⁹⁶

Entonces el salario sí era un componente importante en el consumo y por ende en la demanda agregada, lo cual era indispensable para concretar los procesos de crecimiento de la economía.

Esos fueron los contenidos que presentó el gobierno de Zedillo en sus programas de ajuste. Ahora hay que confrontar lo propuesto con los resultados inflacionarios y de evolución en los salarios durante ese sexenio.

2.4.4 Los resultados salariales e inflacionarios 1995-2000.

Como ya se dijo varias veces en este capítulo, la crisis devaluatoria de 1994 trajo consigo muchos problemas coyunturales que se reflejaron en los indicadores macroeconómicos de 1995.

En lo que aquí interesa resaltar baste citar las cifras del cuadro 11, en el se muestran los crecimientos inflacionarios.

⁹⁶ Ibid. P. 9.

Cuadro 10
Salarios Mínimos Nominales
Promedio en México 1995-2000

Año	Salarios	Variación Anual (%)
1995	16.71	19.59
1996	21.13	26.48
1997	24.30	15.00
1998	29.95	23.25
1999	31.91	6.54
2000	35.12	10.06

Fuente: Comisión Nacional de Salarios Mínimos
<http://www.conasami.gob.mx> 9 de agosto de 2003

Cuadro 11
Índice Nacional de Precios al Consumidor
e Inflación en México 1995-2000
Base 1994=100

Año	INPC	Inflación (%)
1995	1.3500	35.00
1996	1.8141	34.38
1997	2.1883	20.63
1998	2.5368	15.93
1999	2.9576	16.59
2000	3.2383	9.49

Fuente: Indicadores Económicos del Banco de México, Varios Años.

Cuadro 12
Salarios Mínimos Reales en México
 1995-2000 Base 1994=100

Años	Salario Real	Variación Anual (%)
1995	12.38	-11
1996	11.65	-6
1997	11.10	-5
1998	11.81	6
1999	10.79	-9
2000	10.85	1

Fuente: Elaboración Propia con datos de la Comisión Nacional de Salario Mínimos
<http://www.conasami.gob.mx> 9 de agosto de 2003

Para 1995 se disparó hasta el 35% y continuó en 1996 con 34.38%; sin embargo para 1997 bajó hasta el 20.63% y así continuó su baja hasta niveles de un dígito, como el que se dio en el año 2000.

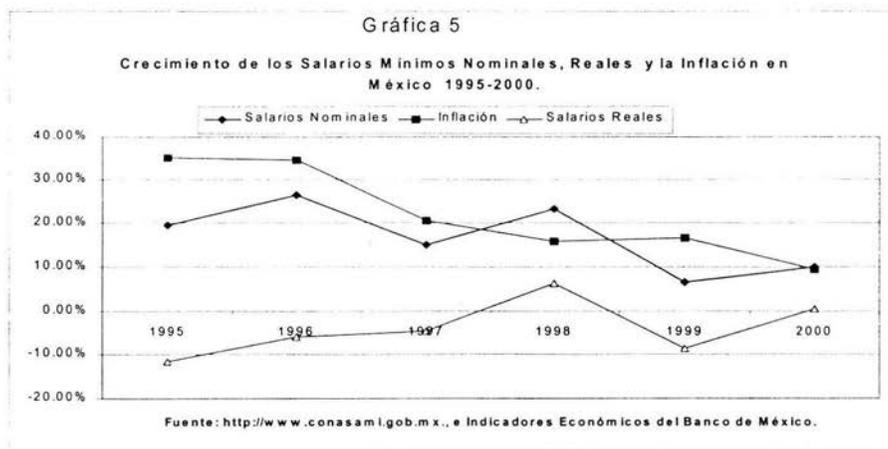
En cuanto a los salarios nominales, de acuerdo al cuadro 10, se observó un crecimiento importante en función de la inflación que se esperaba para cada año, así en 1995 estos aumentaron en 19.59% pues se temía una inflación fuerte debido a los impactos de la devaluación. Por tanto, los crecimientos nominales del salario continuaron en niveles significativos en 1996 con un incremento de 26.48% y en 1998 con un 23.25%, lo que les redituó una pérdida menor en su poder adquisitivo.

Algo interesante de los resultados en el salario nominal, es que, aparte de no perder tanto de su poder adquisitivo, como en los sexenios anteriores, se pudo observar que su crecimiento no representó una presión inflacionaria; ello puede ejemplificarse si se toma en cuenta que el mayor incremento del sexenio fue de 26.48% en 1996 y para ese año la inflación se ubicó en 34.38%, menor a la de 1995.

Otro tanto sucedió con los resultados de 1998, donde el incremento de 23.25% del salario nominal no representó un factor negativo que influyera en la inflación, pues el registro de esta fue de 15.93%, o sea la segunda tasa más baja del sexenio.

Así pues, mediante esa relación mostrada en los cuadros 10 y 11 se pudo ver que los incrementos nominales en los salarios no representaron un factor de presión alcista en las tasas de inflación. De la misma forma, la combinación de inflación y salarios nominales bajos dio como resultado que el salario real siguiera desgastándose, aniquilando la de por sí raquítica percepción mínima, pues en 1995 el impacto fue de -11% y la tendencia decreciente continuó en 1996 y 1997 con un -6% y -5% respectivamente; para 1998 se suscitó un ligero incremento del 6% que se perdió al decrecer el poder de compra en 9% para 1999 y finalmente en el año 2000 se presentó una alza mínima en el salario real del 1%.

De tal modo, se pudo observar que el gobierno de Zedillo logró el propósito de apacar la inflación y lograr la estabilidad que se planteo al principio de su administración, lo cual se puede apreciar en la gráfica 5.



Sin embargo, el costo para lograr esas bajas tasas inflacionarias no fue equitativo entre los diferentes agentes de la economía mexicana, pues los trabajadores continuaron siendo los principales perdedores al disminuir su capacidad de compra y por ende su calidad de vida, como se puede corroborar en la tendencia mostrada por los salarios reales en la gráfica 5, ahí se nota esa nulidad con decrecimientos en casi todo el sexenio, a excepción del circunstancial incremento de 1998 y el del año 2000.

Este último aspecto da la pauta para afirmar que lo planteado en la Alianza para la Recuperación Económica o en la Alianza para el Crecimiento, en el sentido de que el consumo interno jugaría un papel importante en el crecimiento, no contempló en ningún momento el consumo proveniente de la masa salarial de los trabajadores que percibían el salario mínimo.

Así pues, los salarios como variable económica perdieron casi todo sentido en el esquema de crecimiento económico del sexenio Zedillista y en general del modelo neoliberal mexicano, el cual se fue emergiendo desde 1982 y se pulió casi de forma total para este sexenio.

2.4.5 Recuento salarial e inflacionario 1982-2000 y Conclusiones.

La evolución de las cifras de inflación y salarios fueron un reflejo de las turbulencias macroeconómicas creadas por el cambio en el modelo de desarrollo, pues de un modelo orientado al mercado interno, en donde el poder de compra (y del salario) del consumo interno era el factor de dinamismo para la economía, se pasó al modelo llamado neoliberal, el cual se orienta al sector exportador como el componente principal de consumo y dinamismo económico, conllevando en sí mismo la apertura comercial lo que acarrea una marginación total del papel del consumo interno y por consecuencia del poder de compra del salario mínimo.

En efecto, en este nuevo modelo el salario pasó a ser un componente secundario y la inflación un problema central.

Contrario a lo que se planteó en todos los discursos oficiales desde la época de Miguel de la Madrid, el salario fue, desde 1982, sometido más que ser causante del

fenómeno inflacionario en el esquema neoliberal, pues el poder adquisitivo del salario real perdió el ¡73%! de su poder de compra, pasando de \$40.05 en 1977, a \$10.85 para el año 2000 en pesos de 1994, como puede verse en el cuadro 15 y en la gráfica 6.

Cuadro 13
Salarios Mínimos Nominales
Promedio en México 1977-2000

Año	Salarios	Variación Anual (%)
1977	0.09	14.00
1978	0.10	13.48
1979	0.12	15.74
1980	0.14	17.46
1981	0.18	30.11
1982	0.28	53.81
1983	0.43	52.21
1984	0.66	53.74
1985	1.02	55.31
1986	1.85	81.22
1987	4.22	127.85
1988	7.15	69.16
1989	8.43	17.90
1990	9.96	18.24
1991	11.44	14.78
1992	12.08	5.67
1993	13.06	8.08
1994	13.97	6.97
1995	16.71	19.59
1996	21.13	26.48
1997	24.30	15.00
1998	29.95	23.25
1999	31.91	6.54
2000	35.12	10.06

Fuente: Comisión Nacional de Salarios Mínimos
<http://www.conasami.gob.mx> 9 de agosto de 2003

Cuadro 14
Indice Nacional de Precios al Consumidor
e Inflación en México 1976-2000
Base 1994=100

Año	INPC	Inflación (%)
1977	0.0023	29.06
1978	0.0027	17.45
1979	0.0032	18.19
1980	0.0040	26.35
1981	0.0051	27.93
1982	0.0081	58.92
1983	0.0164	101.88
1984	0.0271	65.45
1985	0.0428	57.75
1986	0.0797	86.23
1987	0.1847	131.83
1988	0.3955	114.16
1989	0.4747	20.01
1990	0.6012	26.65
1991	0.7375	22.66
1992	0.8518	15.51
1993	0.9349	9.75
1994	1.0000	6.97
1995	1.3500	35.00
1996	1.8141	34.38
1997	2.1883	20.63
1998	2.5368	15.93
1999	2.9576	16.59
2000	3.2383	9.49

Fuente: Indicadores Económicos del Banco de México, Varios Años.

Cuadro 15
Salarios Mínimos Reales Promedio en
México 1977-2000 Base 1994=100

Año	Salarios Reales	Variación Anual (%)
1977	40.05	-12
1978	38.70	-3
1979	37.90	-2
1980	35.23	-7
1981	35.83	2
1982	34.68	-3
1983	26.15	-25
1984	24.29	-7
1985	23.92	-2
1986	23.27	-3
1987	22.88	-2
1988	18.07	-21
1989	17.75	-2
1990	16.57	-7
1991	15.51	-6
1992	14.19	-9
1993	13.97	-2
1994	13.97	0
1995	12.38	-11
1996	11.65	-6
1997	11.10	-5
1998	11.81	6
1999	10.79	-9
2000	10.85	1

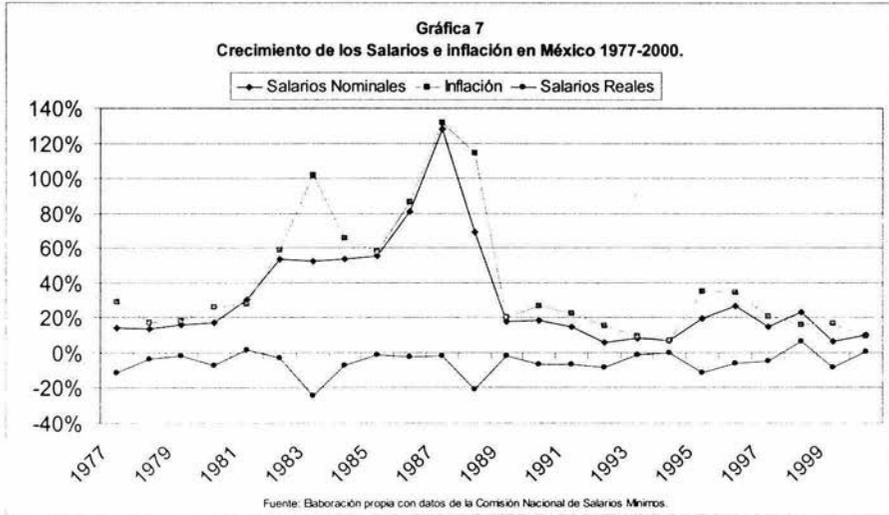
Fuente: Comisión Nacional de Salarios Mínimos
<http://www.conasami.gob.mx> 9 de agosto de 2003



De la misma forma, en la Gráfica 7 puede verse que el último sexenio del modelo de sustitución de importaciones (1977-1982), fue un sexenio de pérdida para el salario real en niveles constantes, y en cambio para el sexenio 1983-1988 se registraron los más altos índices inflacionarios que, no compensados en el crecimiento nominal de los salarios mínimos, provocaron durante este periodo el mayor desgaste en el poder adquisitivo. Es decir, ese sexenio fue muy inestable si se le observa desde el punto de vista de que representó el “sexenio de prueba y de cambio” hacia el nuevo modelo neoliberal, y los desequilibrios fueron de gran magnitud, sin embargo a partir de 1989 las variables se atenuaron y las tasas de inflación comenzaron a bajar (exceptuando los años de crisis), en lo que se puede caracterizar como el momento de ajuste de tal modelo, desgraciadamente esa incipiente consolidación no significó un cambio en el papel de los salarios, sino que siguió la pérdida del poder adquisitivo y en cambio aumentó la productividad de los trabajadores.

“Si analizamos el comportamiento de las remuneraciones y la productividad de la industria manufacturera en los dos últimos sexenios, tenemos, en el caso de la administración de Carlos Salinas (CS), que el 86% de las ramas aumentaron su productividad y observaron un incremento en los salarios en el 85% de ellas. Contrariamente, en el sexenio de Ernesto Zedillo (EZ), el 83% de las ramas

aumentaron su productividad, pero en el 78% se perdió el poder adquisitivo de las remuneraciones.⁹⁷



⁹⁷ Juárez, Laura, www.uom.edu.mx/trabajadores/23laura.htm, 24 de octubre de 2003.

2.4.6 CONCLUSIÓN.

De tal modo, puede decirse que después de tener su ajuste brusco, el modelo neoliberal se consolidó a partir de 1989 y logró que la política salarial se sujetara a los nuevos componentes de la dinámica económica, a saber, el mercado externo y el fortalecimiento del ahorro y no del consumo de los mexicanos, sólo el aumento del consumo pero de los de mayor poder adquisitivo.

En ese sentido se puede concluir que el discurso de lo dañino del crecimiento salarial para la inflación fue una máscara utilizada para contener los salarios y con ello lograr efectos colaterales, como lo fueron: aumentar la productividad y por ende las ganancias generales de los empresarios, disminuir el consumo interno (el cual ya no era prioritario en este modelo), transferir esos recursos en la pérdida del poder adquisitivo a los empresarios y con ello fortalecer la oferta económica, pero aquella orientada a las exportaciones y al mercado externo.

Así pues, se puede concretar diciendo que es falsa la idea de que los incrementos nominales en los salarios de México a partir de 1982 hayan sido causantes del aumento en las tasas inflacionarias debido a la presión de una sobredemanda y carestía en la oferta económica nacional, si se toma en cuenta que la demanda del poder adquisitivo del salario real en México disminuyó en niveles alarmantes y pasó de 34.6 pesos diarios en 1982 a 10.84 pesos diarios, a precios de 1994, en el año 2000, o sea una pérdida de tres cuartas parte del poder de consumo. Con base en ello es más lógico pensar en que las altas tasas inflacionarias de la década de los Ochenta representaran una transferencia de recursos del sector laboral al sector empresarial.

En conclusión, el nuevo modelo neoliberal logró conjuntar bajas tasas de inflación y crecimiento económico estable, pero con bajos niveles salariales y niveles de distribución de riqueza ofensivamente polarizados, a partir del factor externo como eje de demanda y crecimiento económico. Es decir un modelo de crecimiento donde lo importante es la demanda de los agentes económicos externos y no del consumo en el mercado interno.

Esta dinámica de crecimiento, servirá de marco referencial para relacionar los salarios con algunas macrovariables en el periodo estudiado aquí, así como la evolución del nivel de ingresos y gastos de las familias en México, situación a estudiar en el próximo capítulo.

Una vez que se ha determinado la problemática de los salarios y la casi nula relación con el fenómeno inflacionario se tiene que plantear la reversión de la pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo de los trabajadores mexicanos. Aconsejar un giro radical en el modelo y las políticas económicas de los próximos gobiernos federales en México, sería iluso en el corto plazo; pero si es necesario y factible en el mediano y largo plazo.

El elemento más importante para esos cambios de política sería el equilibrar el peso del mercado interno y tratar de igualar el fomento de este a la importancia que actualmente se le da al mercado externo. Es decir, fomentar tanto la oferta como la demanda del mercado interno con la participación de los tres sectores productivos principales: los trabajadores, empresarios y gobierno.

El apoyo a los empresarios locales (o que dediquen su producción al mercado interno) con políticas fiscales de apoyo y políticas crediticias será fundamental, así como financiamientos con tasas de interés bajas; que prvoquen el acceso al financiamiento universal y barato.

En el mismo sentido el gobierno tendrá que ser coherente con sus propósitos de disminuir los índices inflacionarios, mediante el control de los aumentos continuos y voraces de algunos bienes y servicios que aún presta como lo son los aumentos indiscriminados en la gasolina, el gas, la electricidad, por mencionar los más representativos.

Para cerrar este círculo de propuestas el salario se debe recuperar con base en un aumento nominal superior a la inflación sólo en poco porcentaje y en la retribución del sector empresarial por el aumento de la productividad y de las políticas fiscales benignas que ya estaría aplicando el gobierno.

Así pues, se recuperaría un esquema en donde con mayores salarios reales, los trabajadores consumen los productos hechos por los empresarios locales, lo cual hace aumentar el nivel y volumen de ganancias de estos últimos y el gobierno puede ampliar su

base impositiva fiscal, menores impuestos pero mayor volumen de ingresos fiscales por el aumento de empresas susceptibles de pagar sus impuestos.

En resumen, así como el modelo neoliberal no se implantó en la economía mexicana de un día a otro, sino de forma paulatina, así el proceso de reversión para eliminar ese tipo de políticas debe ocurrir en etapas, para estructurar de manera coherente la nueva forma en que se desarrollará la dinámica económica en México y no olvidando que se quiera o no las relaciones comerciales con el resto del mundo tienen un peso muy significativo para la evolución de nuestra economía; aunado a ello no se debe olvidar que como parte del modelo neoliberal existen intereses económicos y políticos de empresas y grupos políticos con los cuales hay que negociar esa transición para el beneficio de toda la sociedad mexicana y no sólo para ellos.

CAPÍTULO III

LA RELACIÓN DE LOS SALARIOS CON ALGUNAS VARIABLES DE LA ECONOMÍA MEXICANA 1982-2000.

Una vez demostrado en el capítulo anterior que los salarios no tuvieron impacto en la generación de los procesos inflacionarios de México en el periodo 1982-2000. Se dará pauta para observar cuál es la relación y el papel desempeñado de los salarios con algunas variables representativas de la economía mexicana.

El primer análisis comparativo se compondrá de la participación de los salarios en el Producto Interno Bruto (PIB), junto con la parte del excedente bruto de explotación u operación, que no es otra cosa sino las ganancias empresariales, así como los impuestos y otros conceptos incluidos en las cuentas de Ingreso que componen el PIB. De tal estructura, se hará un cuadro y gráfica para observar el nivel de variación en el periodo que aquí se ha estudiado para conocer si efectivamente la evolución de los salarios ha crecido dentro del PIB, crecimiento que implica una presión en la demanda de bienes y servicios, que redundará en procesos inflacionarios.

Otro componente del presente capítulo viene dado en función de los niveles de variación de los ingresos y los gastos de los hogares de México desde 1984, extrayendo tales cifras de las Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares, (ENIGH), el agrupamiento de las cifras para el presente trabajo se basará en un análisis comparativo de los hogares con mayor y menor nivel de ingreso, y dado que se le quiere relacionar con el salario mínimo se procederá a tomar las cifras acumuladas del primer decil en representación de las familias de escasos recursos y por contraste el decil X de más alto ingreso, representando a las familias típicas de altos recursos económicos.

Asimismo, se hará énfasis particular en la estructura de gastos en cada bien o servicio particular adquirido por los dos tipos de familias aquí estratificadas, para saber cuáles son las estructuras generales de consumo en los dos estratos mencionados.

Ese análisis de los ingresos y gastos en los dos tipos de familias mencionadas será el punto de partida para contestar algunas preguntas, como lo son: ¿Cuáles son las fuentes principales de los ingresos de las familias de bajos y las de altos recursos económicos?

¿Cómo han evolucionado esos ingresos en el periodo 1984-2000? ¿En qué productos o servicios se gastan principalmente los ingresos las familias de bajos y altos recursos económicos? ¿Cómo ha crecido el gasto de las dos clases de familias?

Al solucionar esas preguntas, se sabrá que estratos económicos presionan la demanda de bienes y servicios, y provoquen que existan procesos inflacionarios, según la visión de política económica de los gobiernos de México asumida desde 1982 hasta la fecha.

Por tanto, se comenzará el presente capítulo con el análisis de relación que mantienen los salarios en el ámbito macroeconómico con las ganancias empresariales, todo en la condición evaluativa de saber si los salarios efectivamente son un factor de presión inflacionaria.

3.1 LOS SALARIOS COMO AGREGADO EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y LAS GANANCIAS 1977-2000.

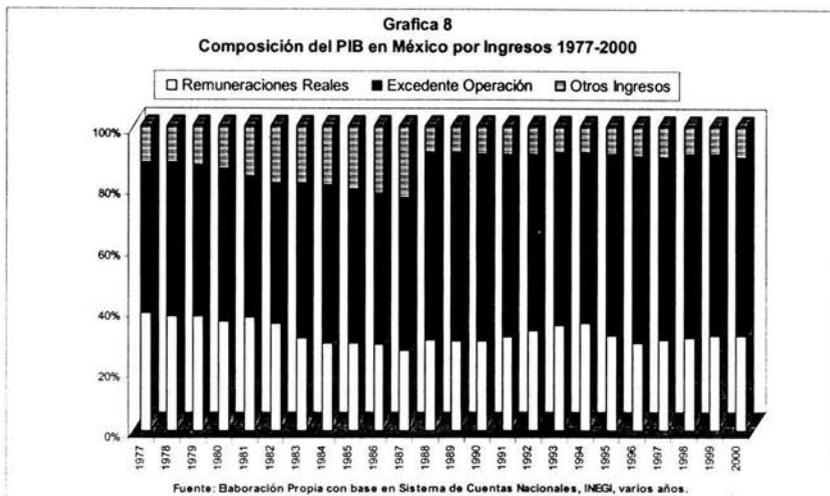
Con base en las cifras resultado del cuadro 16 y la gráfica de éste, se pueden tener visiones de primera impresión y también ahondar más en algunas relaciones ha plantear en función de esos datos. En un primer análisis general se puede mencionar el grave deterioro de la masa salarial dentro de la riqueza generada en el país, vista a través del PIB; y de modo complementario -pero contrapuesto- el alza del excedente bruto de operación en esa riqueza, o sea la elevación de las ganancias empresariales, es decir la balanza de distribución de los recursos generados por la economía mexicana en cuatro sexenios favoreció forzosamente a la clase empresarial.

CUADRO 16

Participación de los Salarios y el Excedente Bruto de Operación en el Producto Interno Bruto de México 1977-2000.
Miles de Pesos de 1994

AÑOS	PIB	Participación de los Salarios (%)	Participación del Excedente Bruto de Operación (%)	Otros Ingresos (%)
1977	8,121,785	38.9	49.6	11.6
1978	8,740,387	37.9	50.4	11.7
1979	9,705,059	37.7	49.7	12.6
1980	10,708,404	36.1	50.1	13.8
1981	11,993,408	37.5	46.5	16.1
1982	12,067,112	35.2	46.3	18.5
1983	10,907,589	30.4	51.1	18.6
1984	10,867,601	28.7	51.9	19.5
1985	11,078,091	28.7	50.7	20.6
1986	9,971,533	28.3	50.0	21.7
1987	10,446,048	26.4	49.9	23.7
1988	10,524,736	29.8	61.7	8.5
1989	11,562,428	29.5	61.8	8.7
1990	12,290,296	29.5	61.5	9.0
1991	12,870,655	30.9	60.0	9.1
1992	13,211,036	32.9	57.9	9.2
1993	13,437,002	34.7	56.6	8.7
1994	14,201,598	35.3	56.1	8.5
1995	13,607,640	31.1	59.9	9.0
1996	13,921,930	28.9	61.7	9.4
1997	14,505,883	29.6	60.5	9.9
1998	15,162,072	30.6	60.5	8.9
1999	15,498,402	31.3	59.8	8.9
2000	16,976,367	31.3	58.9	9.8

Fuente: Elaboración Propia con base en Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI, Varios Años.



Si se pone atención en la evolución de la participación estructural de los salarios en el PIB, se podrá observar que la caída del volumen de participación disminuyó poco a poco de un modo sutil, casi imperceptible, lo cual no debe restar importancia a la gran cantidad de recursos que perdieron por parte de los trabajadores mexicanos, aún así pueden verse ciertos patrones en la caída de la participación de los salarios.

De entrada, al comienzo del periodo se tiene un patrón de descenso en el primer sexenio, ya que del 38.9% de participación en el PIB de 1977, (lo cual representó el porcentaje más alto en el periodo de estudio, y por tanto el año de mejor capacidad económica de los trabajadores en su conjunto dentro de la economía mexicana) tal componente decreció hasta llegar en 1982 a representar un 35.2%.

Sin embargo ese proceso degradativo del poder económico de los trabajadores tuvo momentos de agudización y para 1984 se dio un declive mayúsculo al pasar al 30.4% de los recursos creados en la economía. O sea que en un solo año se perdió más capacidad económica que en todo el sexenio transcurrido hasta 1982 y evidentemente la crisis económica estuvo entre las causas de colapso en las percepciones laborales. Visto en ese sentido de 1982 a 1983 se perdieron 4.8 puntos porcentuales dentro del valor de lo

producido por el país, siendo que en todo el sexenio se había perdido “solamente” 3.7 puntos porcentuales.

La parte complementaria en la repartición de la riqueza, o sea la ganancia de los empresarios tuvo un comportamiento estable en ese mismo periodo: en 1977 tuvo una participación del 49.6% del PIB, nivel que se mantuvo hasta 1981 cuando disminuyó a 46.5%, como respuesta a la contracción de los salarios dentro del PIB; curiosamente el aumento de las ganancias fue de 4.8% de 1982 a 1983, es decir, los mismos puntos porcentuales que perdieron los trabajadores, los ganaron los empresarios, síntoma quizá de situaciones coincidentemente forzadas por el modelo económico que se gestaba.

De 1984 a 1990 se observó una estabilidad y hasta cierto punto tendencia creciente en la participación de los salarios en el PIB con niveles de participación que oscilaron alrededor de 28 y 29%, a excepción de la caída registrado en 1987, situación que planteaba un freno temporal al grave deterioro sufrido hasta entonces por los trabajadores, en cambio es en estos años donde el poder económico de los empresarios, como parte del PIB, se ve aumentado en términos espectaculares, pues pasa de niveles de participación de 49 a 51% se elevan hasta cifras colosales de 61 y 60%, entre 1984 y 1987, baste citar que de 1987 a 1988 aumento de 49.9% a 61.7% respectivamente, o sea, de súbito, un incrementó de 11.8 puntos porcentuales.

Es aquí en donde cabe la duda en torno al origen de esos recursos excedentes, ya que los trabajadores mantuvieron su nivel de participación, la respuesta se encuentra en la brutal caída sufrida en ese año por otros ingresos, entre los cuales se puede contar la recaudación de impuestos por parte del gobierno federal, así como otros; aquellos ingresos se vieron mermados de 1987 a 1998 en 15.2 puntos porcentuales, al pasar de 23.7% de nivel participativo a 8.5%, recursos que evidentemente quedaron en manos de las ganancias empresariales.

En los años posteriores, de 1991 a 1994 la participación salarial en el PIB mostró un avance algo significativo, lo cual representaba una recuperación de la capacidad económica de los trabajadores, pues de 1991 a 1992 avanzó el porcentaje de 30.9% a 32.9% respectivamente, el año de 1993 alcanzó el 34.7% y para 1994 el 35.3%, es decir, se situó en niveles alcanzados a principios de la década de los ochenta, pero tal situación de

progreso se vio truncada con la devaluación y crisis de finales de 1994, hecho que trajo consigo otro impacto negativo en los ingresos de los trabajadores de México, pues su participación en la riqueza pasó de 35.3 a 31.1% de 1994 a 1995.

En cuanto a la participación del excedente de operación se mantuvo en niveles de 56% de participación y el efecto de la devaluación fue positivo pues llegó al 59.9% de participación en el PIB para 1995, sucesos que consolidaban la redistribución de la riqueza a favor del sector empresarial, iniciado en la década de los ochenta.

El último subperiodo que puede verse en el cuadro 16, es de 1996 al 2000, ya que en este el nivel participativo de los salarios se incrementó levemente de un nivel sumamente precario, 28.9% en 1996 a un 31.1% en el 2000, situación que hizo mantener tal participación en porcentajes similares a los presentados después de la crisis de 1994, lo cual no deja de lado el grave deterioro sufrido en su participación de la riqueza, puesto que perdió 7.6 puntos porcentuales de 1977 al 2000 ya que de 38.9% que representaba en el primer año de estudio, quedó en 31.3%. Por el lado de las ganancias empresariales la situación en el último subperiodo resultó estable, aunque quizá perdió una mínima parte de lo mucho que había ganado en participación, pues del 61.7% registrado en 1996, finalizó en el año 2000 en 58.9% aún así este último porcentaje significó una elevación de 9.3 puntos porcentuales respecto al inicio del periodo plasmado cuadro 16.

De tal forma si se analiza en forma general el descenso de la participación de los salarios en el PIB, coincide con la pérdida del poder adquisitivo que han sufrido los salarios mínimos, recordando que tal caída representa casi el 75% desde 1982 al 2000; ante ese panorama se puede afirmar dos cosas de la relación de estas dos variables macroeconómicas: la primera es que no sólo los salarios mínimos han sufrido un deterioro, sino que los demás trabajadores de estratos más altos han sido afectados en alguna medida por las políticas económicas neoliberales; el segundo argumento es que si bien la masa salarial de los trabajadores ha disminuido, los más afectados han sido aquellos que perciben el salario mínimo.

Aunado a ello es necesario reafirmar que el decremento de la masa salarial fue a parar a manos de los empresarios, entendido como excedente bruto de operación, y aún más, el propio decremento de otros ingresos en el PIB, lo cual se puede empatar con el pago de

impuestos que fue a parar a manos de los empresarios. En conclusión hubo una reestructuración de la distribución de los recursos de los trabajadores hacia el sector empresarial en el periodo aquí señalado.

Lo mencionado en párrafos anteriores puede analizarse desde otro ángulo, y tal factor puede ser los ingresos por estratos de familias, y con base en estos se puede saber si los hogares más pudientes registraron alzas significativas en sus recursos, pues representarían las familias que ganaron participación en la generación de riqueza o sea el PIB, y a su vez conocer en qué gastaron esos recursos monetarios adicionales tales estratos de familias.

Por contraparte se tratará la forma en que se reestructuró el tipo de consumo, de por sí raquítico, en las familias de más bajos recursos, ante la devastadora corrosión tanto en el salario mínimo como en la participación de los salarios en la riqueza creada en el país, ese estudio se desarrollará en el siguiente apartado, con una revisión general de los ingresos y gastos de dos estratos tipificados de familias; La de más altos y bajos recursos en México a partir de las Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares en México.

3.2 LOS INGRESOS Y GASTOS DE LAS FAMILIAS DE PERCEPCIONES MONETARIAS BAJAS Y ALTAS 1984-2000.

En este apartado se tratará de establecer la relación de la baja de los salarios mínimos con la evolución de los ingresos de los hogares de menores recursos económicos y a su vez observar el diferencial con las variaciones en los ingresos y gastos de los hogares más pudientes y con ello reafirmar que no son los salarios mínimos un componente que presione la demanda excesiva de bienes y servicios y que al contrario son los agentes económicos con más recursos quienes crean un exceso (si es que lo hay) de demanda y por ello presionan los precios de los productos a la alza provocando los procesos inflacionarios.

3.2.1 La evolución de los Ingresos y Gastos Totales.

El estudio general de los Ingresos y Gastos de los Hogares en México servirá al presente trabajo como marco referencial para saber en qué medida la caída del poder adquisitivo de los salarios mínimos influyó en los recursos percibidos por las familias y no sólo del trabajador.

Antes de presentar las cifras, se debe hacer hincapié en la fuente de información, ésta fue la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) en México, la cual es levantada por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), esta encuesta se lleva a cabo con una periodicidad de 2 años en el último trimestre de cada uno. El periodo que se retoma aquí es de 1984 a 2000, dado que la Encuesta de 1977 no es compatible con las mencionadas, además cabe mencionar que entre 1984 y 1989 no se realizó ninguna encuesta intermedia, mencionada esto, se pueden presentar las relaciones a tratar en este apartado.

Como se dijo más arriba, la utilidad de los datos de los ingresos de los hogares, es un factor complementario para conocer la manera en que la riqueza generada en nuestro país ha sido distribuida. Por eso aquí se presentará un análisis comparativo de los ingresos de las familias de ingresos más bajos, contra las de ingresos más altos y la misma fórmula se aplicará en los gastos.

La ENIGH, entre sus métodos básicos, separa al total de número de familias en diez estratos de población (deciles) de acuerdo a los ingresos obtenidos por cada una en un periodo trimestral -que regularmente es al final de año- esa misma estructura servirá para que en el presente análisis se clasifique como familias de bajos recursos aquellas ubicadas en el Primer decil, y de manera comparativa las familias de altos ingresos, que se ubiquen en el Décimo decil.

El cuadro 19 muestra aspectos interesantes respecto a la evolución de los ingresos de dos estratos de familias antagónicas en cuanto a niveles de percepciones monetarias.

CUADRO 19
INGRESO DIARIO REAL POR FAMILIA, 1984-2000
 Pesos de 1994.

Años	Decil I	Var. Anual (%)	Decil X	Var. Anual (%)
1984	12.09		230.59	
1989	14.17	17.15	320.56	39.02
1992	20.68	46.01	374.34	16.78
1994	15.42	-25.47	380.56	1.66
1996	12.56	-18.52	272.34	-28.44
1998	10.87	-13.42	282.36	3.68
2000	12.65	16.36	342.80	21.40

Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, INEGI. Varios Años.

Por un lado, los ingresos del primer decil tuvieron un crecimiento durante buena parte de la década de los ochenta, pues en 1989 creció en 17.15% respecto a 1984, y en el mismo sentido se registro un muy buen avance para 1992 ya que aumentó el ingreso en un 46.01%, llegando a \$ 20.68 en pesos de 1994.

Sin embargo para 1994 esa tendencia positiva tropezó con la crisis devaluatoria y las entradas de tales familias decayeron en un 25.47%, siendo esa propensión recurrente para los años posteriores, como más adelante se verá. Del lado antagónico, las familias de mayores ingresos se caracterizaron por aumentos decrecientes hasta 1994, pues de 1989 con respecto a 1984 se incremento en 39.02%, para 1992 el progreso fue en 16.78% y finalmente en 1994 registro un avance de 1.66%.

El siguiente subperiodo, o sea de 1996 al 2000 nos dá un referente de lo sucedido en todo el periodo mostrado en el cuadro 16, las entradas de las familias del primer decil perdieron 18.52% en 1996 respecto a 1994, y de la misma forma en 1998 en 13.42%, es decir un periodo de quebranto que se vio apaciguado en el año 2000 por el 16.36% de

aumento en los ingresos de tales familias, aun así los ingresos diarios para el 2000 fueron apenas 4.63% mayores que los registrados en 1984, de \$12.65 y \$12.09 respectivamente, lo cual refleja un estancamiento general en la capacidad económica de tales hogares.

En cuanto a las familias del decil X, después de la caída de 1996 mostraron un incremento ligero de 3.68% y en el 2000 el progreso fue de 21.40%, lo que represento para estas familias tener ingresos diarios reales de \$ 342.8 contra \$ 230.59 diarios que captaban en 1984, a precios de 1994, es decir un aumento significativo de 48.66%, eso constituyó un signo inequívoco de transferencia de riqueza hacia este sector de hogares.

3.3 LOS INGRESOS Y EL SALARIO MÍNIMO.

En este apartado la intención es saber el peso que tiene el salario mínimo en la evolución de los ingresos de las familias de más bajos recursos y la importancia de tener esta percepción dentro del ámbito de los ingresos familiares; de forma paralela servirá de referencia para conocer el nivel de relación que guarda con los ingresos de las familias de más recursos monetarios.

Cuadro 20
INGRESO DIARIO REAL POR FAMILIA Y
SALARIOS MÍNIMOS REALES EN MÉXICO,
1984-2000
Pesos de 1994.

AÑOS	Decil I	Decil X	Salario Mínimo Real
1984	12.09	230.59	24.29
1989	14.17	320.56	17.75
1992	20.68	374.34	14.19
1994	15.42	380.56	13.97
1996	12.56	272.34	11.65
1998	10.87	282.36	11.81
2000	12.65	342.80	10.85

Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, INEGI. Varios Años.

El análisis del cuadro 20 da elementos interesantes en cuanto a los ingresos individuales, los ingresos familiares y el número de personas dentro de cada hogar que tiene que aportar algún recurso monetario a la familia. Asimismo, tales cálculos pueden mostrar, por un lado, el nivel de precariedad económica en algunas familias contra el nivel de opulencia en otras; así como la concentración de la riqueza acaparada por el extremo superior de los hogares con mayor poder económico.

El salario mínimo, como ya se mencionó en este trabajo, es un punto de referencia básica, que en términos prácticos debería de satisfacer las necesidades materiales y de goce mínimas del trabajador y su familia, por tanto el ingreso en los estratos de familias ubicadas en el primer decil deberían ser iguales o superiores al salario mínimo. Pero en el presente caso el referente del salario mínimo es engañoso, debido al deterioro en su capacidad de compra, mermado desde comienzo de la década de los ochenta y aún antes. Con base en tal situación los ingresos de las familias ubicadas en ese primer decil, deberían superar en un

buen porcentaje el valor del salario mínimo para satisfacer las necesidades primarias de los miembros del hogar.

Así pues, observando las cifras del cuadro 20, es impresionante comprobar que los ingresos del primer decil para 1984, de 12.09 pesos a precios de 1994, representaban menos de la mitad del salario mínimo de ese año, que se ubicaba en 24.29 pesos diarios a precios de 1994. Para 1989 los ingresos de ese estrato aumentaron a 14.17 pesos diarios de 1994, y en cambio el salario mínimo decreció a 17.75 pesos de 1994.

Es decir, si el salario hubiera aumentado, entonces el ingreso de las familias lo habría hecho también, pero si el salario disminuyó ¿cómo se explica el aumento de los ingresos? Una respuesta explícita –que no entra en los fines del presente trabajo- es que aparte del proveedor principal de la familia, algunos miembros se sumaron a contribuir con alguna percepción monetaria a los ingresos del hogar.

Algo similar se observa para 1992, pues los ingresos diarios de las familias menos retribuidas aumentaron a 20.68 pesos a precios de 1994, y una vez más el salario mínimo real decreció a 14.19 pesos diarios de 1994. O sea que el periodo de cierta estabilidad económica vivido de 1988 hasta finales de 1994 logró que el ingreso de las familias menos retribuidas aumentará de forma progresiva, lo cual podría deberse también a la ya mencionada incorporación de un número mayor de miembros de la familia a los trabajos remunerados y el consecuente aporte adicional de ingresos al hogar.

Quizá fue con base en ese tipo de situación como el ingreso de ese año (1992) representó la mayor entrada monetaria de ese estrato de familia en el periodo analizado, pues era 45.73% mayor que el salario mínimo real, y 71.05% más grande que el ingreso diario obtenido en 1984, al menos se puede decir que a mayor cantidad de trabajo en ese tiempo hubo mejores percepciones.

Desdichadamente para ese estrato, decil I, en 1994 se registro una grave pérdida de lo ganado, pues los ingresos diarios bajaron a 15.42 pesos diarios a precios de 1994, y aparte de la crisis devaluatoria, el factor ya constante de presión era el salario mínimo, que decreció a 13.97 pesos diarios a precios de 1994, pues obligaba a trabajar más, no para obtener una cantidad superior de recursos, sino para no ver tantas pérdidas en las entradas monetarias de la familia.

En 1996 los efectos retardados de la crisis se reflejaron en los ingresos diarios de tales familias al situarse en 12.56 pesos a precios de 1994 y el salario mínimo quedó en 11.65 pesos diarios a precios de 1994, y se agudizó el panorama en 1998 al registrar el menor ingreso de todo el periodo estudiado aquí, pues el raquítrico ingreso obtenido por una familia de este estrato se ubicó en 10.87 pesos de 1994, mientras el salario mínimo recuperó un magro porcentaje, para quedar en 11.81 pesos diarios a precios de 1994.

A final de cuentas parece que la dinámica que se tuvo que asumir como costumbre en este tipo de familias fue la de aceptar el hecho de trabajar más miembros y quizá en mayor cantidad para no ver disipado el ya de por sí humillante ingreso, y en el año 2000 este quedó en 12.65 pesos diarios a precios de 1994, lo cual estuvo reforzado por la percepción mínima diaria del salario, de 10.85 pesos a precios de 1994.

Por el lado contrario el ingreso de los hogares más acaudalados, decil X, que de entrada es monetariamente cuantioso, comenzó el periodo (1984) siendo 9 veces mayor que el salario mínimo diario, de \$ 230.59 contra \$ 24.29, en pesos de 1994, respectivamente. En 1989 la relación cambia sustancialmente, debido al gran incremento de los ingresos del decil X y a la baja de los salarios, pues los primeros quedaron en \$ 320.56 pesos diarios de 1994, representando así 18 veces más que el salario mínimo adquirido en ese año por un trabajador.

En 1992 el panorama fue muy similar en la relación de ingresos de hogares pudientes y el salario mínimo, ya que este último volvió a caer \$ 14.19 diarios, en pesos de 1994, y aquellos aumentaron a \$ 374.34 diarios, en pesos de 1994, hecho que estableció que estos últimos fueran 26 veces mayor que la percepción mínima de retribución al trabajador.

Tal dinámica se sucedió hasta 1998, aunque los ingresos de las familias de mayores recursos se vieran mermados en porcentajes mínimos, lo cual no pareció afectar a la brecha mencionada entre tales variables, ya que en el año 2000 el ingreso de estas familias fue 31 veces mayor al salario mínimo, es decir, la más alta entre estas dos, pues las entradas diarias del decil X fueron de \$ 342.80, a precios de 1994 contra \$ 10.85 del salario mínimo.

Tales cifras se resumen en que el ingreso vía ganar un salario mínimo disminuyó en el periodo un 55.39% y por casualidad el incremento de los ingresos de las familias del decil X aumentó en 48.66%, lo que hace más firme la propuesta en el sentido de una

redistribución de los ingresos a favor de los estratos de familias de más recursos y en perjuicio no sólo del estrato más bajo, sino de los estratos de familias de medianos recursos al ver estancado su percepción de ingresos durante este periodo.

Al observar la parte de ingresos, se comprueba la reasignación de recursos provocada por la política económica aplicada en los sexenios de estudio en México. Lo siguiente por analizar es el balance de ingresos y gastos en los dos estratos de familias antagónicas de México, decil I y decil X, para después acentuar la perspectiva con la misma comparación, pero de los diez estratos de ingresos que conforman la sociedad mexicana.

Antes de entrar en el análisis del balance entre ingresos y gastos de los hogares en México, se debe aclarar que en materia de los gastos de los dos estratos de familia las evoluciones durante el periodo de estudio fueron muy similares a los resultados obtenidos de los ingresos y por tanto se cree más conveniente hacer un análisis comparativo entre los ingresos y los gastos de cada sector con la finalidad de saber el nivel de déficit o superávit de cada uno de ellos, para después conocer en que productos o servicios consumen más las familias de bajos y altos recursos económicos.

3.4 BALANCE DE INGRESOS Y GASTOS DIARIOS EN DOS ESTRATOS DE FAMILIAS DE MÉXICO, 1984-2000.

En este punto del análisis de datos, hay que detenerse a observar las relaciones de balance en cada decil estudiado, y después contrastar entre los dos estratos utilizados para conocer el potencial de consumo que tuvo cada uno de ellos. Tal situación proporcionará un panorama general del bienestar de cada tipo de familia, asimismo cubrirá el hueco analítico del estudio de los gastos de los hogares, pero lo que refleja mejor las expectativas relacionadas al presente trabajo, es determinar específicamente quien tuvo y tiene la capacidad de consumo para hacer presión en la demanda agregada, que es la causante principal de la inflación que aqueja a México desde la década de los ochenta, según la teoría neoliberal, y por tanto a quién a de cargársele la responsabilidad mayor de los procesos inflacionarios.

Cuadro 21

Balance de Ingresos y Gastos diario por Familia en Hogares de México 1984-2000
Pesos de 1994

Años	Decil I		Balance	Decil X		Balance
	Ingresos	Gastos		Ingresos	Gastos	
1984	12.09	15.09	-3.00	230.59	194.77	35.82
1989	14.17	18.50	-4.33	320.56	276.13	44.42
1992	20.68	16.99	3.69	374.34	350.33	24.01
1994	15.42	17.96	-2.54	380.56	370.06	10.50
1996	12.56	15.25	-2.69	272.34	266.30	6.04
1998	10.87	14.00	-3.13	282.36	264.66	17.70
2000	12.65	14.58	-1.92	342.80	334.05	8.75

Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares en México, INEGI, Varios años.

Como se observa en el cuadro 21, las familias del primer decil comenzaron el periodo aquí estudiado con un balance negativo de 3 pesos, ya que los gastos para 1984 fueron de 15.09 pesos diarios a precios de 1994, esa tendencia se acentuó para 1989 cuando los gastos de \$ 18.5 fueron 4.33 pesos más que los ingresos obtenidos diariamente por las familias de este nivel. La propensión mostrada en años anteriores se ve interrumpida en lo que parece ser el año más estable del periodo, por todo lo visto hasta ahora, y es que en 1992 el ingreso aumentó de manera significativa y en cambio los gastos fueron contenidos para quedar en 16.99 pesos diarios a precios de 1994, es decir 3.69 pesos menos que los ingresos.

Sin embargo 1992 fue la excepción y no la regla para las familias de esta capa social, ya que en 1994 comenzó un balance negativo y creciente, pues mientras los ingresos cayeron de manera importante, los gastos diarios aumentaron levemente a 17.96 pesos a precios de 1994 con lo cual el saldo negativo quedó en 2.54 pesos diarios, esa misma dinámica desgraciadamente prosiguió para mala fortuna de las familias pertenecientes a este decil, pues en 1996 los ingresos diarios vuelven a decaer y el gasto diario cae también

pero no en la misma proporción que las entradas, lo cual hace que la diferencia negativa se de \$2.69, pues los gastos se quedaron en \$ 15.25 a precios de 1994.

En 1998 los gastos diarios vuelven a sufrir una merma al quedar en 14 pesos, pero el diferencial con las entradas es mayor que el referente de 1996, siendo de 3.13 pesos diarios a precios de 1994, agudizando el problema de solvencia monetaria en las familias de más bajos recursos económicos de México. Para el año 2000 la situación encuentra un ligero alivio, al poder aumentar los gastos a 14.58 pesos diarios a precio de 1994, quizá en alguna medida por la elevación de la cantidad de ingresos, y por ende el balance tiende a estabilizar pues los gastos sólo eran 1.92 pesos mayores que los ingresos.

De tal forma puede deducirse que los gastos de las familias de mayor rezago económico, según su nivel de ingresos, evolucionó de acuerdo al nivel de ingresos que obtuvieron, pero eso no impidió que tuvieran un nivel de gastos quizá menor a la satisfacción de las necesidades básicas materiales indispensables para sobrevivir, y por tanto no se puede considerar que ellos impulsaran el consumo de bienes y servicios de la economía mexicana en el periodo estudiado, prueba de ello es el desbalance en la mayoría de los años observados y aún más la estructura de un pequeño crecimiento de 1984 a 1989, seguido de inmediato por la caída de los gastos hasta 14.58 pesos diarios a precios de 1994, registrados en el año 2000, o sea 0.51 pesos menos que el consumo registrado diariamente en 1984.

En cuanto a las familias incluidas en el decil X el balance inicial fue positivo, ya que los ingresos fueron mayores que los gastos y por tanto tuvieron una capacidad potencial de ahorro de 35.82 pesos diarios a precios de 1994, ya que sus gastos diarios fueron de 194.77 pesos para el año de 1984. En 1989 el proceso de superávit toma su forma más concreta cuando los ingresos resultan 44.42 pesos diarios a precios de 1994, mayores que los gastos diarios, ubicado en 276.13 pesos, o sea la cantidad susceptible de ser ahorrada aumentó en buen porcentaje.

Para 1992, año que ya se mencionó como el más estable del periodo estudiado aquí, la certidumbre económica se reflejó en el nivel de consumo de las familias más acaudaladas, ya que el gasto diario de estas aumenta más que proporcionalmente al crecimiento de su ingreso, pues tales gastos se situaron en 350.33 pesos diarios a precios de

1994, mientras que el balance positivo respecto a las entradas quedó en 24.01 pesos diarios a precios de 1994.

En el año de 1994, los desembolsos aumentaron a 370.06 pesos diarios a precios de 1994, mientras que los ingresos quedaron en 380.56 pesos diarios a precios de 1994, hecho que dejó el balance en 10.50 pesos diarios a precios de 1994, como expresión de ahorro de tales familias; sin embargo esa cantidad de gastos representó la mayor cantidad monetaria desembolsada en el periodo abarcado aquí por algún estrato de familias, y para 1996, tales gastos sufrieron una caída de graves dimensiones, pues tales gastos decrecieron a la suma de 266.30 pesos diarios a precios de 1994, y sin embargo el balance resultó superavitario, ya que los ingresos fueron 6.04 pesos mayores que esa cifra gastada diariamente.

El año de 1998, representó un estancamiento en los gastos ya mermados de por sí, pues el desembolso diario realizado por las familias más acaudaladas se situó en 264.66 pesos diarios a precios de 1994, en tanto los ingresos aumentaron respecto a 1996 y fueron 17.7 pesos diarios mayor al nivel de gastos de ese mismo año, es decir que tales estratos de hogares sacrificaron su consumo a favor de reaccumular su capacidad monetaria y de ahorro. Al cierre del periodo abarcado aquí, la tendencia a consumir por parte de estas familias se expandió, ya que el gasto diario hecho fue de 334.05 pesos a precios de 1994, sólo 8.75 pesos diarios menor que la cantidad de ingresos obtenida en el año 2000.

En ese sentido puede afirmarse que sólo la crisis de 1994 y sus secuelas frenaron el nivel creciente de consumo de las familias de mayores recursos, pues la estructura de gastos de estos hogares mostró una tendencia creciente durante todo el periodo, excepto en 1996 y 1998, y aunque tuvieron niveles de ahorro en todo el periodo, de acuerdo al balance positivo de los ingresos, los gastos aumentaron en 71.5% de 1984 al 2000, situación que brinda un elemento sólido para afirmar que tales estratos de hogares contribuyeron a presionar la demanda agregada, lo que provocó los altos niveles de inflación en México, y de lo cual se culpó a los aumentos nominales en los salarios mínimos, a través de la política económica aplicada por los gobiernos de ese periodo.

Así, es preciso aseverar que fue el volumen de cantidad monetaria y la estructura de crecimiento constante en los niveles de consumo de las familias de mayores ingresos lo que probablemente afectó más al crecimiento del consumo interno y que la oferta agregada del

país no pudo satisfacer, con el consecuente aumento de los precios generales de la economía, llámese inflación, proposición fundamentada por la política económica neoliberal aplicada en México desde 1982.

Haciendo un recuento de lo descrito del cuadro 21 es clara la diferencia entre familias que se pueden clasificar como deudoras y aquellas típicamente superavitarias. Es decir, durante casi todo el periodo de 1984 al 2000 las familias del decil I gastaron más de lo que percibían a excepción de 1992, lo que puede interpretarse como un proceso de endeudamiento en este tipo de familias y por ende una capacidad limitada de aumentar su consumo de productos o servicios en el ámbito agregado.

Por el otro lado las familias del decil X presentan un comportamiento de ahorro, pues en todo el periodo su ingreso fue mayor que su gasto, aunque el aspecto sobresaliente es el aumento en los gastos generales de estas familias, lo cual encaja de forma concreta con un razonamiento postulado en el capítulo anterior, sobre las causas de la inflación, según los gobiernos de México desde 1982 hasta la fecha. "...la experiencia del pasado muestra cómo un intento de acelerar el crecimiento vía expansión de la demanda agregada, puede generar desequilibrios que a la postre redundan en menor crecimiento y mayor inflación."⁹⁸

Ahora se sabe que no eran los aumentos en los salarios mínimos los que causaban mayor inflación, sino el aumento en los gastos de las familias de más altos recursos, por consecuencia –siguiendo la lógica neoliberal– la política de sujetar los incrementos a los salarios mínimos tiene que ver con la redistribución de la riqueza a favor de las familias más acaudaladas.

La redistribución de la riqueza en México fue el resultado de las políticas económicas aplicadas durante el periodo estudiado, entre ellas la política contención de los salarios tuvo un papel decisivo y por ello es necesario observar la incidencia de dicha redistribución en los demás estratos de hogares, aunque sea de manera sencilla a través del balance entre ingresos y gastos totales, pues la temática dá para mucho más y no es el objetivo primario del presente trabajo. En cambio, la redistribución mencionada representa un punto de apoyo

⁹⁸ Poder Ejecutivo Federal, "Criterios generales de política económica para 1993", *El mercado de Valores*, Núm. 1, Enero 1 de 1993, México, p. 14.

para confirmar que el factor de presión sobre la demanda agregada no son los estratos más bajos de la población.

Una primera aproximación al cuadro 22, muestra que la calidad deficitaria del primer decil de hogares no fue exclusiva de este, sino que prácticamente la mitad de los hogares mostró la misma problemática en el periodo estudiado.

Cuadro 22
Balance de Ingresos y Gastos diario por Familia en Hogares de México 1984-2000
 Pesos de 1994

Años	Decil I	Decil II	Decil III	Decil IV	Decil V	Decil VI	Decil VII	Decil VIII	Decil IX	Decil X
1984	-3.00	-2.51	-2.20	-1.40	0.86	1.13	2.22	3.48	12.66	35.82
1989	-4.33	-3.45	-3.24	-1.44	-0.07	-0.08	0.97	0.39	10.51	44.42
1992	3.69	1.58	1.10	0.74	1.30	3.96	2.17	1.35	3.44	24.01
1994	-2.54	-1.56	-1.23	-1.07	-0.59	0.58	1.96	5.30	8.39	10.50
1996	-2.69	-2.94	-2.46	-2.59	-2.67	-2.28	-6.43	-1.68	1.73	6.04
1998	-3.13	-2.70	-2.53	-2.90	-1.71	-1.76	-0.35	1.10	4.55	17.70
2000	-1.92	-1.99	-1.74	-1.10	-0.80	1.49	1.83	3.20	12.52	8.75

Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares en México, INEGI, Varios años.

En ese sentido hay varias relaciones que es importante resaltar del mismo cuadro. Una de ellas es la problemática de endeudamiento o déficit de las familias en México, pues si se observa, tales desbalances son generalizados del decil I al VI e incluso en el decil VII y VIII se tuvieron problemas de este tipo en 1996 y 1998, pero es importante recalcar que aunque tengan el mismo problema de déficit los niveles son diferentes, pues en el decil I se puede apreciar para el año 1989 deudas diarias de 4.33 pesos a precios de 1994, proporción muy alta si se toma en cuenta los raquíticos ingresos que en general perciben este tipo de familias.

En cambio los deciles II y III tuvieron su tope en 1989 de \$ 3.45 y \$ 3.24 en pesos diarios de 1994, que es significativo en estos estratos, y que refleja el estancamiento en la capacidad económica de tales hogares.

En cuanto a los estratos de ingresos medios, se puede observar que son típicamente deficitarios, lo interesante es remarcar cómo la crisis de 1994 representó para estas familias una desvalorización en sus percepciones monetarias, pues el decil IV tuvo sus mayores deudas diarias en 1996 y 1998 de \$ 2.59 y \$ 2.90, en pesos de 1994 respectivamente, en el decil V fue en 1996 cuando los gastos diarios fueron \$ 2.67 en pesos de 1994, mayores que los ingresos, y algo similar ocurrió con las familias de decil VI que tuvieron un desbalance diario para 1996 del orden de \$ 2.28, a precios de 1994. Es decir que la clase de medianos recursos de por sí deudora en el periodo aquí estudiado, vio mermada todavía más su capacidad económica a raíz de la crisis devaluatoria de 1994.

En el caso de las familias del estrato VII ocurrió algo excepcional, ya que de ser superavitarias en la mayor parte del periodo, tuvieron un déficit de sus cuentas diarias en 1996 de \$ 6.43, a precios de 1994, situación explicada quizá por hábitos de consumo, pero que sin duda fue reforzada por la ya mencionada crisis de 1994. Y tal fenómeno económico afectó incluso a las familias del Octavo decil, pues en 1996 tuvieron un déficit de \$ 1.68, en pesos diarios de 1994.

En cuanto a los deciles IX y X, fueron los únicos estratos de familia que conservaron en todos los años del periodo un balance positivo y si bien ese balance fue menor en 1996, la recuperación se dio para el año 2000 en el caso del decil IX con un superávit de \$ 12.25, en pesos diarios de 1994, mientras que el estrato del decil X tuvo un saldo positivo muy significativo en 1998, de \$ 17.7 diarios a precios de 1994,.

De tal forma, se puede hacer un recuento general de cómo se distribuyó el ingreso durante el periodo de estudio, para comenzar se puede tipificar el año de 1989 en función de la redistribución de ingresos a los estratos de recursos más altos, pues los tres primeros deciles tuvieron desbalances negativos. De \$ 4.33 diarios en el primer decil, \$ 3.45 en el segundo y \$ 3.24 en el tercero, en pesos de 1994, cifras que contrastan con la tendencia positiva de los deciles IX y X de \$ 10.51 y \$ 44.42 respectivamente, en pesos diarios de 1994, para el año mencionado.

Un año de estabilidad uniforme fue 1992, ya que todos los estratos de hogares tuvieron sus balances positivos, aunque una vez más la redistribución se inclinó a favor de los más acaudalados, en específico en el decil X, que tuvo un superávit diario de 24.01 pesos de 1994, siendo en los demás estratos balances de menor cuantía a los 4 pesos diarios, a precios de 1994.

Sin embargo, el beneficio relativo para la sociedad durante 1992, no fue sino algo pasajero, ya que en 1994 y acentuado en 1996, la redistribución de ingresos enmarcó las relaciones de ingresos y gastos en cada decil, así como entre los diferentes estratos de hogares. Eso se puede corroborar por la magnitud de saldos negativos que tuvieron los primeros siete deciles de la sociedad mexicana, y por otro lado el repunte de la bonanza en las finanzas familiares del decil X, en 1996 y del decil IX en el año 2000.

A partir de lo analizado previamente, se pueden proponer algunas grandes tendencias de la capacidad económica de las familias en México. Primero que la mitad de la población de México tiene problemas monetarios permanentes y que por tanto su capacidad de consumo es muy restringida, no digamos ya la precariedad de las satisfacciones materiales básicas que se necesitan.

En segundo término, hay que hacer ver la condición de estancamiento de la capacidad económica de los hogares ubicados del decil VI al VIII, lo que supone por tanto un nivel constante de consumo, así como un nivel satisfactorio de las necesidades materiales indispensables. Pero no un progreso en la capacidad económica como pudiera suponerse en un principio.

Como tercer elemento constitutivo en cuanto a las tendencias que se pueden deducir de la estructura de ingresos vista en el cuadro 22, se encuentra la gran concentración del

ingreso en los deciles IX y X, puesto que resultaron ser los únicos estratos de hogares donde no hubo un desbalance en todo el periodo y sí en cambio hubo bonanza monetaria en la mayor parte de los años que abarca el presente estudio.

Entonces se puede mencionar que los niveles de capacidad de consumo se concentran de manera abrupta en los dos estratos de familias más acaudalados de México, y que el margen de demanda proveniente de los estratos VI al VIII es estático en el periodo, siendo el complemento de este panorama la constante problemática de consumo en que se ven inmersas las familias de los cinco primeros deciles, y en estos se puede apreciar el ingreso obtenido por los miembros de la familia es por la vía de un salario, acentuándose la dependencia de tal percepción, cuanto más bajo es el estrato de hogar al que se hace referencia.

Con todos estos elementos parece ser que se tiene un cúmulo diverso para aseverar que un aumento en los salarios mínimos no representaría un componente perjudicial para que haya un exceso de demanda y por tanto se genere inflación, y por lo analizado son los dos estratos de familias más acaudaladas los que están detrás de esa presión a la demanda agregada que se ha suscitado en México desde la década de los ochenta, según la versión de los gobiernos que han estado al frente del país.

Una vez descritos los procesos generales de Ingresos y Gastos de las familias, es conveniente saber de forma más precisa cuales son los productos o servicios en los que se gasta más, tanto las familias de ingresos más bajos como las de ingresos mayores. De estas cifras se podrá saber que tipo de ajustes han tenido que llevar a cabo las familias en el proceso de administración de sus recursos cada vez más escasos, en el caso de las familias del primer decil. En cuanto a las familias del decil X, se verá el impacto en el consumo agregado y cuál ha sido el destino de los recursos obtenidos cada vez en mayor cuantía durante este periodo.

3.5 LOS GASTOS POR FUENTES.

Después de conocer que las familias de más altos ingresos han sido las de mayores gastos en la economía mexicana de 1982 al 2000, se debe saber en qué tipo de productos o

servicios se consume más, tanto de este tipo de familias como de las familias de ingresos más bajos.

Un primer balance general se puede hacer mediante la estructura de gastos sobre los ingresos obtenidos tanto en las familias de más bajos recursos como en las de más altos recursos, cuestión que se observa en los cuadros 23 y 24, así como la representación comparativa, vistas en la gráficas 8 y 9.

Cuadro 23

Estructura Porcentual de los Principales Gastos de los Hogares de Ingresos más bajos (Decil I) en México 1984-2000

(Porcentajes)

Concepto	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000
Alimentos	44.94	42.74	37.26	36.38	41.14	40.00	39.76
Valor Estimado Alquiler Vivienda	10.38	9.45	15.13	15.79	14.43	14.13	12.37
Artículos para el cuidado de casa	6.53	7.34	5.73	5.68	5.67	6.06	6.47
Vivienda, luz y gas	6.14	5.85	6.50	6.11	6.25	5.79	6.37
Transporte	3.73	4.29	4.46	4.63	4.84	4.08	4.95
Artículos para el cuidado personal	5.30	4.81	3.72	3.54	3.85	4.41	4.63
Educación y Esparcimiento	2.46	2.37	2.21	2.76	3.11	3.01	3.63
Cuidados médicos	2.79	4.09	2.44	1.99	1.71	2.70	2.50
Depósitos en Cuentas de Ahorros	N.D.	2.03	1.21	1.71	1.83	1.41	1.68

Fuente: Elaboración Propia con datos de Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares en México, INEGI, Varios Años.

A sabiendas de las diferencias en las cantidades monetarias de que disponen los dos tipos de familias -como quedo plasmado en paginas anteriores- se observa de entrada que el gasto en alimentos de los hogares con menores ingresos ha representado casi la mitad de sus erogaciones en el periodo abarcado.

Como puede verse en el cuadro 23, se alcanzó el punto más alto en 1984 cuando se gastaba el 44.94% de los ingresos en alimentos, para descender hasta un 36.38% en 1994,

explicado en función de la estabilidad económica que mantuvo el país hasta diciembre de ese año, aumentando para el año 2000, cuando estas familias gastaron el 39.76% en alimentos, esos gastos nos dan parámetros suficientes en el sentido del posible efecto que provocan en la inflación, a saber, nulo; Ya que se trata de un consumo altamente inelástico, es decir no puede disminuirse en mucha cuantía el desembolso que se hace para adquirirlo, pues la alimentación es un bien indispensable.

Aún con lo expuesto, no se debe pasar inadvertido que disminuyó casi seis puntos porcentuales el gasto efectuado en alimentos de 1984 al año 2000, factor que puede ser entendido en parte por los aumentos de gastos en Vivienda; luz y gas, así como en el transporte, y este último en mayor medida, pues de un 3.73% del gasto total que se utilizaba en 1984 pasó a 4.95% en el 2000. Y en tal lógica, se puede decir que este tipo de erogaciones es igualmente indispensable para las familias y por ello bienes altamente inelásticos.

Por tanto si retomamos la baja de ingresos que se tuvieron en este estrato y se le agrega el tipo de gastos realizados, puede argumentarse que el tipo de consumo hecho por estos hogares no tuvo ningún tipo de impacto en las inflaciones registradas durante buena parte del periodo estudiado aquí. Y en cambio, se puede advertir claramente un deterioro en la calidad de vida que tuvieron tales familias, pues los gastos en Artículos para el cuidado personal y en cuidados médicos disminuyeron de 1984 al 2000.

En función de lo dicho, es sorprendente encontrar datos que reflejen un nivel de ahorro con tan magros ingresos, ya que el deterioró pasó de 2.03% del gasto en 1989 a 1.68% en el 2000. Lo cual puede tener cierta relación con el aumento en los gastos realizados en educación y esparcimiento que pasaron de 2.46% del gasto total en 1984 al 3.63% en al año 2000.

En cambio, al observar el cuadro 24, el contraste de estructura de gastos es significativo, ya que no existe una polarización (como en los hogares de ingresos bajos) de algún gasto que ocupe un porcentaje mayúsculo, pues los mayores porcentajes de gastos están en niveles del 15% y tales gastos se pueden considerar como bienes altamente elásticos, o sea que puede variar el gasto hecho en ellos, dado que no son indispensables para la satisfacción de las necesidades materiales de una familia.

Es en este tipo de bienes en los cuales gastan las familias de mayores ingresos en México, de tal forma puede verse como aumentó el gasto de Educación y esparcimiento de 10.47% en 1984, llegando al 2000 al 15.62%, junto a ese tipo de desembolso se encontró una erogación que representa un denominador de los hogares con altos poder de compra, a saber, la capacidad de ahorro.

En ese sentido resulta muy interesante ver cómo ha evolucionado ese nivel en las familias tomadas de muestra, en 1989 se gastaba un 6.79% en Depósitos en Cuentas de Ahorro, ese porcentaje aumentó a 9.78% en 1992, para 1994 representaba ya casi el doble que en 1989 pues era de 12.21%, y pues la crisis económica de 1994 tuvo efectos alentadores para este tipo de familias ya que su capacidad de ahorro se incremento a 17.83% de sus gastos totales, ya en 1998 y en el 2000 decreció a 16.26% y 15.01% respectivamente, pero aún con eso el último porcentaje representó que el nivel de ahorro de tales hogares se duplicara de 1989 al 2000.

La situación anterior da elementos para reafirmar la redistribución de la riqueza hacia los estratos de hogares con mayores ingresos, en perjuicio de los estratos medianos y bajos.

Cuadro 24

Estructura Porcentual de los Principales Gastos de los Hogares de Ingresos más altos (Decil X) en México 1984-2000.

Concepto	(Porcentajes)						
	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000
Educación y Esparcimiento	10.47	8.65	10.27	12.12	10.90	11.10	15.62
Depósitos en Cuentas de Ahorros	N.D.	6.79	9.78	12.21	17.83	16.26	15.01
Valor Estimado Alquiler Vivienda	13.74	16.87	15.11	15.94	13.18	12.16	14.23
Transporte	18.15	11.48	11.85	9.55	10.85	11.75	13.24
Alimentos	23.58	16.58	11.45	11.47	11.86	11.10	9.64
Artículos para el cuidado personal	7.03	7.10	4.65	5.07	5.16	6.96	5.90
Artículos para el cuidado de casa	5.95	6.31	4.81	5.06	4.57	5.22	4.93
Vivienda, luz y gas	4.05	3.23	3.64	3.99	4.29	4.11	3.93
Cuidados médicos	2.38	2.29	2.04	2.36	2.11	2.18	1.96

Fuente: Elaboración Propia con datos de Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares en México, INEGI, Varios Años.

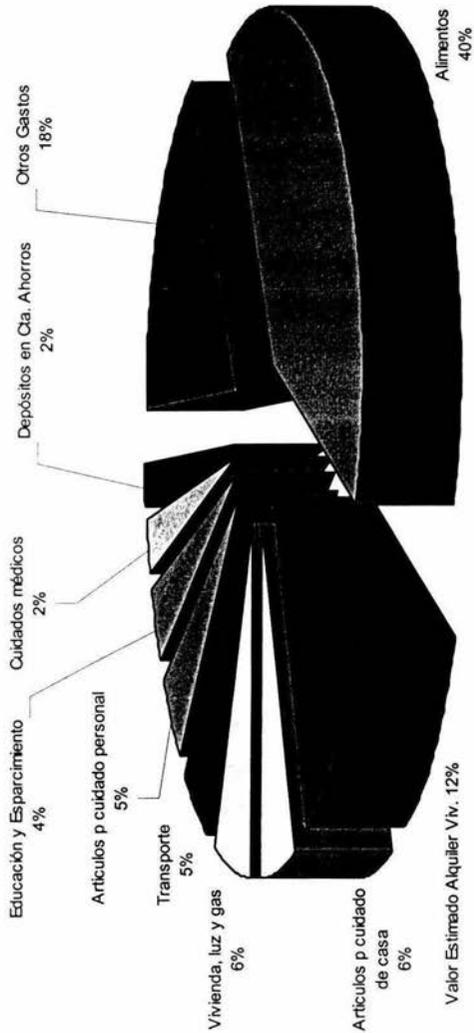
De los otros porcentajes mostrados en el cuadro 24, cabe prestar atención de manera principal a los gastos en transporte y en alimentos por su cambio estructural en la participación del total de erogaciones hechas por las familias apuntadas en este nivel. En Alimentos la disminución fue bastante clara al pasar de 23.58% en 1984 a 9.64% en el 2000 y en transporte ocurrió algo similar, pues de 18.15% disminuyó al 13.24% del gasto total de 1984 al 2000 respectivamente. Lo cual muestra una redistribución dentro de su propia estructura de gastos, sumado a los ya obtenidos por la reasignación de otros estratos de hogares hacia ellos.

Así pues, el balance que se obtiene de la estructura presentada en los dos cuadros es el desequilibrio general de la distribución de la riqueza en México, vista de 1984 al 2000, a través del tipo de gastos que realizaron estos dos tipos de familias tan polarizadas en cuanto a su nivel de ingresos monetarios, es decir el desequilibrio no sólo se da entre los diferentes

estratos de familias, sino que también se puede observar en la forma en que realizan sus gastos entre los diferentes bienes y servicios existentes, situación que puede plasmarse en las gráficas siguientes, que muestran la estructura de gastos llevada a cabo en el 2000 por las familias de ingresos más bajos y las de más altos recursos.

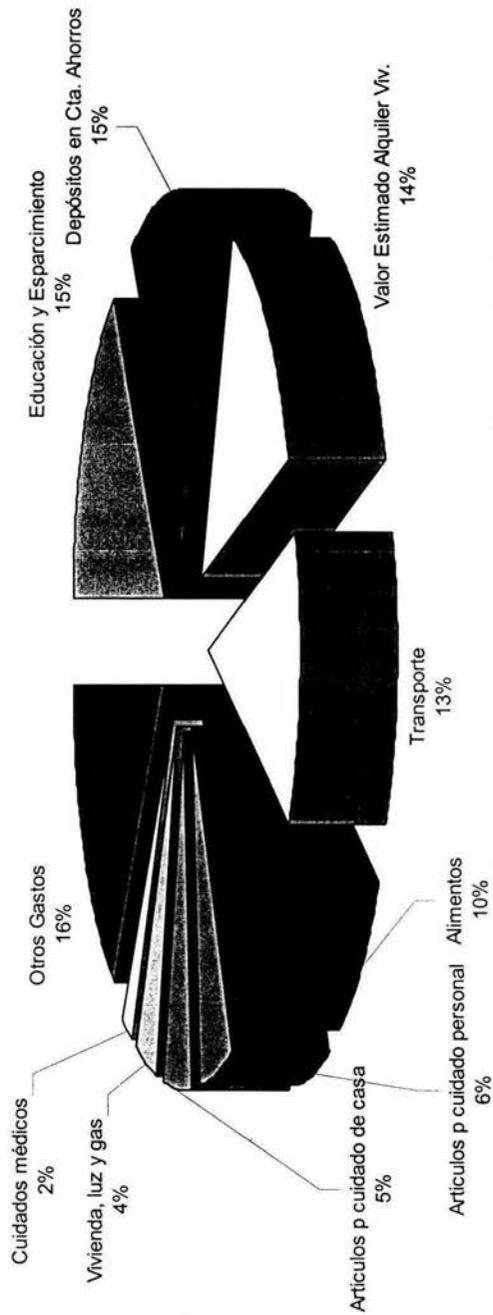
Gráfica 9

Estructura de los Gastos de los Hogares de Ingresos más Bajos en México (Decil I) 2000.



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta Ingresos y Gastos en México, INEGI, Varios años.

Gráfica 10
Estructura de los Gastos de los Hogares de Ingresos más altos en México (Decil X)
2000.



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta Ingresos y Gastos en México, INEGI, Varios años.

Tal distribución refleja lo que sucedió cómo tendencia evolutiva prácticamente durante todo el periodo tomado como referencia, y que da un panorama de la tendencia de concentración de la riqueza y los gastos así como de quienes son los causantes de la inflación al demandar una mayor cantidad de productos, y entonces sobre qué agentes económicos deben encauzarse las políticas antiinflacionarias del gobierno mexicano, en lugar de seguir conteniendo el alza de los salarios mínimos.

3.6 CONCLUSIONES EN LAS RELACIONES DE LOS SALARIOS CON LOS COMPONENTES DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y CON LOS INGRESOS Y GASTOS DE LOS HOGARES DE MÉXICO

Resulta muy interesante conocer cómo las políticas económicas aplicadas desde principios de los ochenta dieron un viraje en las relaciones de la población trabajadora con los demás sectores productivos, y en este caso específico con los empresarios. Y las cifras no pueden ser más reveladoras, en el sentido de una redistribución general de los recursos hacia los empresarios como sector, pero a los hogares de mayores ingresos si se le mira desde un punto de vista particular, es decir a los empresarios poderosos económicamente.

Quizá parezca redundante, pero los caminos que conducen a esa conclusión de redistribución de riqueza han sido explorados de alguna manera con las relaciones aquí planteadas, y ello es más bien consecuencia y no un fin de este trabajo, pues la intención primaria era demostrar que los salarios no son el factor que induce los procesos inflacionarios. Esta aseveración se vio reforzada por la poca capacidad de consumo que tienen las familias de ingresos de bajos recursos y que evidentemente se relacionan con los salarios mínimos, puesto que todo aquel miembro de la familia que se incorpore al mercado de trabajo tendrá como parámetro de ingreso un salario mínimo.

Así pues, a partir de una caída brutal de los salarios mínimos, se puede decir que influye directamente en el desbalance de las finanzas familiares y que a ese proceso de deterioro se le suma la caída general de la masa salarial en el Producto Interno Bruto, lo cual va íntimamente ligado (y es congruente) con el estancamiento y un saldo cada vez más negativo de las cuentas en las familias de medianos recursos de nuestro país.

De tal modo, las variables utilizadas en este capítulo sirvieron a los propósitos de reforzamiento de la idea de que el salario no está relacionado con la inflación y que en cambio a partir de lo visto con los ingresos y gastos, si debería existir un cambio de política económica para elevar el poder adquisitivo de los salarios mínimos, lo que resulta en una elevación en la capacidad económica de las familias de México y por ende del desarrollo económico interno.

De forma similar a las propuestas hechas para solucionar el problema de la drástica caída del poder adquisitivo de los salarios, la propuesta para distribuir equitativamente la riqueza generada en México entre los diferentes estratos de familias tiene que darse por diversas políticas; sin embargo, tal redistribución depende en primer término de la recuperación del poder adquisitivo del salario mínimo para beneficiar a los estratos de familias que obtienen sus ingresos por esa vía.

Por otra parte, será indispensable tener políticas fiscales que beneficien a la clase empresarial y específicamente a las micro, pequeñas y medianas empresas, pues estas representan la mayor parte de negocios establecidos en nuestro país y además son los generadores del mayor número de empleos creados en nuestro país. Es decir, fortalecer las capacidades productivas de tales empresarios será afianzar el consumo de esas familias. Con lo mencionado, se tendrá el complemento del consumo agregado de los estratos bajos y medios por el mejoramiento en los ingresos de los trabajadores vía el aumento del salario mínimo y de los empresarios por el aumento de ventas y ganancias obtenidas por la mayor demanda de productos del mercado interno, el cual representa para ellos su mercado natural.

Es preciso agregar que en toda la propuesta la estabilidad de precios se debe conservar, pues representa que la inflación no haga mermar los ingresos reales de las familias en el momento en que realicen su consumo.

CONCLUSIONES

A partir de lo descrito en el presente trabajo, se ha podido constatar que pueden darse diversas explicaciones teóricas sobre la problemática de solución a las crisis económicas generales, y en particular al tratamiento de la inflación, resultante de aquellas situaciones. En ese sentido, es importante resaltar el papel asignado a los salarios con respecto a ese aumento general de precios y por tanto en la estabilidad económica que de ellos pueda lograrse.

Asimismo, es necesario poner en primer plano el tipo de modelo económico en el cual se encuentre inscrito la economía a tratar, y en este caso puntualizar que las políticas económicas adoptadas por los gobiernos mexicanos en el periodo 1982-2000, fueron de corte liberal-monetarista, conocido como neoliberalismo.

Sin embargo, este trabajo permite postular que el cambio de modelo económico, no fue inmediato, sino que se fue madurando con las políticas de corto, mediano y largo plazo. Y en tales medidas el papel del salario se fue modificando en los discursos oficiales y en la realidad.

Las afirmaciones precedentes, sólo pudieron gestarse del breve, pero sustancial estudio de las teorías económicas más relevantes en la historia mundial, pero con aplicaciones directas en nuestra economía. En tal perspectiva, es interesante observar que el modelo de sustitución de importaciones, se caracterizó como un esquema capitalista incluyente, y en el caso particular de la economía mexicana en el periodo 1977-1982 a partir del "Desarrollo compartido", el cual todavía tenía rasgos estructurales de ese capitalismo, a este trabajo le interesa retomar el papel de los salarios como un factor determinante de la demanda agregada, y como ello dinamizaba el mercado interno, que era el motor del régimen de acumulación y de ganancias de la clase en el poder de aquella época.

Pero ese mismo sistema económico en México, contenía ya varios elementos del nuevo modelo gestado y listo para implantarse de manera forzada en nuestro país, a saber, el ya mencionado neoliberalismo. Aquellos rasgos del nuevo modelo, venían dentro del cambio en el discurso de los documentos oficiales para la aplicación de las políticas

económicas generales, así como en la política antiinflacionaria, que ya tenía patrones de contener la política de crecimientos “desmedidos” en los salarios.

Es decir, de un discurso a favor de distribuir los costos de las crisis, se fue cambiando a la sentencia de que eran los aumentos en los salarios nominales un factor primordial que presionaba la demanda agregada -a partir del crecimiento en el consumo interno- y por tanto recrudecían los procesos inflacionarios.

En ese sentido, es preciso señalar que las crisis devaluatorias de 1976, 1982, 1987 y 1994 representaron la coyuntura económica ideal para reforzar en la percepción general, la idea de lo perjudicial que era aumentar los salarios nominales en niveles “inadecuados”, regularmente tomando como base las previsiones de inflación hechas a principios de año por los gobiernos.

Otro elemento que coadyuvó a contener los salarios fueron los “Pactos Económicos”, en los cuales se plasmaba de facto, una restricción al crecimiento de aquellos dados los acuerdos entre los sectores económicos de México, gobierno, empresarios y trabajadores.

De tal modo, las crisis devaluatorias y los programas de ajuste económico -como los pactos- fueron dando solidez al nuevo modelo neoliberal mexicano.

Este modelo ha venido funcionando en México a partir de una política monetaria restrictiva que busca, y lo ha logrado hasta cierto punto, tasas de inflación bajas, a partir de ello ha conseguido también un crecimiento económico muy bajo, -pero estable en las formas- y tal crecimiento ha servido para fomentar la producción hacia el sector externo y al consumo interno, pero de los bienes y servicios demandados por las familias de más altos recursos de nuestro país.

Es decir, que la dinámica económica se ha segmentado y por tanto sólo los sectores de mayores ingresos en México y el sector externo han tenido las bases de infraestructura económica para avanzar en su crecimiento, en tal lógica los salarios pagados en México, han desempeñado un factor de “ventaja competitiva” contra la competencia extranjera, pues la producción en los demás países tiene que asumir costos de producción más altos por el mayor nivel de salarios pagados ahí.

En este punto se tienen los elementos para reafirmar que los salarios no fueron inflacionarios en el periodo estudiado, pero aunado a ello ha sido factor primordial para que

la clase empresarial haya podido disminuir sus costos de producción, por tener mano de obra a tan bajo precio.

Los resultados de tales mermas en los salarios no se hicieron esperar, ya que la redistribución de los ingresos en las familias mexicanas representó una constante en los movimientos de recursos monetarios en la sociedad mexicana.

De tal modo, ante la pérdida de poder de compra del salario mínimo, es certero afirmar que cada vez se han ido incorporando al trabajo asalariado un número mayor de miembros de los hogares en México, y principalmente de los estratos medios de ingresos, hasta los más bajos. Junto a ese factor, se pudo observar que las familias de más bajos recursos gastaron más de los ingresos que tuvieron, en todos los años tomados de referencia.

Por el lado contrario, las familias de mayores recursos siempre tuvieron superávit monetario, lo que representó potencialmente una capacidad de ahorro grande, situación que se comprobó al observar que uno de sus principales gastos fueron los depósitos en cuentas de ahorro. Sin embargo, eso no fue un obstáculo para que al mismo tiempo el consumo de estas familias se duplicara de 1984 al año 2000 como se establece en el capítulo tres de este trabajo.

Así pues, la baja del poder adquisitivo del salario, fue una intención básica del modelo neoliberal mexicano para lograr su estabilización. Y la contradicción en los discursos de los gobiernos, en el sentido de que el aumento en la demanda por incremento de los salarios nominales, queda al descubierto cuando se presentan las cifras de que son las familias de mayores recursos quienes más consumieron, -en volumen y en porcentaje, - y por tanto fueron esas familias las causantes de los fenómenos inflacionarios en México. Aclarando que regularmente esas familias obtienen sus ingresos por vía de las ganancias empresariales y no por recibir un salario de la función que desempeñan.

Las causas del modelo neoliberal mexicano, visto en perspectiva de los salarios mínimos puede resumirse de la siguiente forma.

Se suscitaron las crisis devaluatorias, y los gobiernos plantearon de inmediato la estabilización de precios, la forma fue a partir de contener los salarios mínimos, al hacerlo así redistribuyeron los ingresos de la sociedad mexicana, y por tanto las familias

beneficiadas de este esquema fueron las de más recursos económicos, que se vieron doblemente favorecidas, pues aparte de esos recursos excedentes obtenidos a costa de la masa salarial de los trabajadores mexicanos, incrementaron su consumo de 1984 al 2000 niveles de precios cada vez más estables, que protegieron su nivel de compra.

En resumen, se benefició el poder de compra de los más acaudalados a costa de la brutal merma en los ingresos de los trabajadores que reciben un salario como percepción.

Prácticamente la historia del salario real en los sexenios de 1982 a 2000 fue de pérdida, en unos casos brutal y en otros sutil, pero al fin y al cabo desgaste del poder adquisitivo de los trabajadores mexicanos.

Una vez descritos los procesos de pauperización del salario y de los ingresos de los trabajadores en México, es necesario plantear soluciones al problema y revertir estos procesos. El neoliberalismo, como ya se demostró, es un modelo que sólo beneficia a un sector económico de México, razón por la cual debe desaparecer de las políticas económicas de nuestro país; sin embargo, por diversas causas no es apropiado plantear que se elimine de un momento a otro, sino que se instrumenten políticas económicas capaces de reintegrar de manera paulatina toda la dinámica económica en la que este modelo ha sumergido a la economía mexicana.

Para el presente trabajo son varias las políticas que deben aplicarse con el fin de gestar un modelo capitalista diferente al neoliberal, y en este proceso se verá cómo entran en esa lógica las dos variables utilizadas a lo largo del texto: salarios e inflación.

Los salarios deben aumentar su poder adquisitivo, pero ¿cómo?, si ya se hizo notar que en las políticas neoliberales sólo cuentan como factor para contener la inflación y al mismo tiempo para reducir los costos de la mano de obra.

Es cierto, bajo la lógica de tal modelo es impensable aumentar los salarios reales, pero si el gobierno y algunos sectores productivos nacionales retomaran la importancia del mercado interno, y en ese proceso asumieran que el salario es al principio un costo de producción, pero al final un factor de consumo de los productos creados por tales empresas entonces se fortalecería la dinámica del mercado interno con su ciclo de Producción, distribución, venta, ganancias y reinversión.

En este punto es donde se debe acotar la importancia de retomar un hecho que ha logrado el modelo neoliberal y es susceptible de incorporar a nuestro modelo alternativo, a saber, las bajas tasas inflacionarias, pues éstas dan la certeza a los trabajadores-consumidores de que su poder de compra se mantendrá, y por ende su nivel de vida. Es decir, hacer extensiva la protección del poder adquisitivo de toda la población trabajadores de México, y no sólo de las familias más acaudaladas como actualmente sucede.

Ahora bien, ya se mencionó que los salarios deben aumentar su poder de compra pero ¿de qué manera? Al respecto se pueden manejar dos tipos de políticas económicas que se complementan, la primera es dejar que los salarios se fijen libremente entre trabajadores y empresarios y no intervenga en este proceso el gobierno al imponer topes salariales como lo ha hecho en los últimos años.

La segunda política es de tipo fiscal y conlleva a la creación o fortalecimiento de las empresas micro, pequeñas y medianas. La lógica es la siguiente: universalizar el pago de impuestos de todas las empresas o negocios existentes, pero con el antecedente de bajar las tasas impositivas, de acuerdo a la diferencia de estratos y volúmenes de rentabilidad, ganancias, y sector económico en el que se encuentren ubicadas las empresas, sin olvidar el tiempo que cada una de estas necesite para su consolidación y permanencia en el mercado.

Con tal esquema, se tendrá un doble impacto: se fortalece la oferta económica del mercado interno por el aumento de producción de las nuevas o renovadas empresas y al mismo tiempo se aumentan los ingresos tributarios para el gobierno por el mayor número de negocios contribuyentes.

Un elemento conjunto a esa política fiscal es el cambio en una parte de la política monetaria, específicamente de la política crediticia, pues se hace necesaria una política de liberación de créditos a tasas bajas pero de forma selectiva y en función de estudios de factibilidad de las empresas sujetas de esos préstamos.

Aunado a tal política crediticia, se hace necesario retomar y apuntalar el papel de la banca de desarrollo como factor de asesoría para potencializar los recursos excedentes que las empresas privadas obtengan del gobierno.

Un último aspecto que no debe pasar inadvertido es la reposición de algunos sectores económicos frente a los tratados comerciales firmados por nuestro país. En este sentido,

será cuestión de retomar análisis del estado en que se encuentran los distintos sectores de la economía mexicana para conocer cuáles de ellos son estratégicos y por tanto es indispensable su protección para posible negociaciones presentes o futuras; si el caso fuera de que ya existen los tratados comerciales, sería conveniente renegociar los términos en que fueron firmados si resultan perjudiciales para tales ramas económicas.

En resumen, según nuestro punto de vista, esas políticas son las que mínimamente deben aplicarse para revertir el daño que a la mayoría de los sectores económicos en México ha causado el neoliberalismo; de forma complementaria esa instrumentación servirá para entrar en otro modelo capitalista que incluya en su dinámica económica a todos los sectores productivos de nuestro país: trabajadores, empresarios de todos los niveles y al propio gobierno como institución guía de ese nuevo camino hacia el desarrollo económico integral.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de México, Tipo de cambio pesos por dólar de E.U.A. Tipo de cambio para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera. México. http://www.banxico.org.mx/cgi_inveco/sibamexbd.exe 19 de agosto de 2003.
- Centro de estudios del trabajo, a.c., Salario Mínimo y Canasta Básica (1981-1986), México, 1986.
- De la Madrid, Miguel, "Pacto de Solidaridad Económica", El mercado de valores, Año XLVII, suplemento al número 51, diciembre 21 1987.
- Dornbusch Rudiger, Macroeconomía, McGraw-Hill, México, 2002.
- Friedman, Milton; Libertad de Elegir. Grijalbo. Barcelona, 1980
- Juárez, Laura, Los trabajadores de México: de los más productivos del mundo y también de los peor remunerados, revista *Trabajadores*. www.uom.edu.mx/trabajadores/23laura.htm, México, 24 de octubre de 2003.
- Keynes, John Maynard, Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, F.C.E. México, 1981.
- López Portillo, José, Reunión de la alianza para la producción, El Mercado de Valores, Año XXXVI, Núm. 50, diciembre 13 de 1976.
- López Portillo, José, Segundo Informe de Gobierno, 1978, Presidencia de la República, México, 1º de septiembre de 1978.
- Marx, Carlos, Salario, precio y ganancia, Ediciones en lenguas extranjeras, Pekín, 1976.
- Poder Ejecutivo Federal, "Criterios generales de política económica para 1988", El mercado de Valores, Num. 1, México, Enero 1 de 1988.
- Poder Ejecutivo Federal, "Criterios generales de política económica para 1990", El mercado de Valores, Núm. 1, México, Enero 1 de 1990.

- Poder Ejecutivo Federal, "Criterios generales de política económica para 1993", El mercado de Valores, Núm. 1, México, Enero 1 de 1993.
- Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, Presidencia de la República, México, 1983.
- Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, Presidencia de la República, México, 1989.
- Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, Presidencia de la República, México, 1995.
- Presidencia de la República, Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica, El Mercado de Valores, Número 2, México, febrero de 1995.
- Presidencia de la República, Alianza para la Recuperación Económica, El Mercado de Valores, Número 12, México, diciembre de 1995.
- Presidencia de la República, Criterios Generales de Política Económica presentado por el Ejecutivo Federal para la iniciativa de Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación para 1983, Legislación Fiscal Federal, TOMO I, Cámara de Diputados del Congreso de la Unión, México, 1982.
- Presidencia de la República, Criterios Generales de Política Económica para la Iniciativa de Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación para 1984, Cámara de Diputados, México, 1984.
- Presidencia de la República, Ley de ingresos para 1981, El Mercado de Valores, año XL, Núm. 48, México, 1º de diciembre de 1980.
- Presidencia de la República, Programa de Acción para reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica, El Mercado de Valores, Número 4, México, abril de 1995.
- Presidencia de la República, Programa de Ajuste de la Política Económica, El mercado de valores, Año XLII, Núm. 11, México, 15 de marzo de 1982.
- Ricardo, David, Principios de economía política y tributación, F.C.E., México, 1985.

- Rubio, Blanca, *Explotados y Excluidos, los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal*, Plaza y Valdés, México, 2001.
- Salinas de Gortari, Carlos, “El Nuevo Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE)”. *El mercado de valores*, Número 21, México, noviembre de 1992.
- Salinas de Gortari, Carlos, “Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE)”. *El mercado de valores*, Número 17, México, 25 noviembre de 1993.
- Samuelson, Paul Anthony, *Economía*, McGraw-Hill, España, 1996.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, “Criterios generales de política económica para 1994”, Presidencia de la República, México 1994.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Criterios Generales de Política Económica para el año 2000*, México. <http://www.shcp.gob.mx> 25 de agosto de 2003.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Criterios Generales de Política Económica para 1997*, México. <http://www.shcp.gob.mx> 25 de agosto de 2003.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Criterios Generales de Política Económica para 1996*, México. <http://www.shcp.gob.mx> 25 de agosto de 2003.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000*, *El Mercado de Valores*, México, Julio de 1997.
- Secretaría de Programación y Presupuesto, *Plan Global de Desarrollo 1980-1982*, Poder Ejecutivo Federal, E.U.M. México, 1980.
- SMITH Adam, *La riqueza de las naciones*, F.C.E., México, 1979.
- Suárez Dávila, Francisco, “La política financiera en apoyo de la recuperación económica y el cambio estructural.” *El mercado de valores*, Año XLVI, Núm. 38, México, 22 septiembre de 1986.

HEMEROGRAFÍA

La Jornada Virtual, 25 julio 2003, “Economía”, www.jornada.unam.mx.

INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de México, México, Varios años.

Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, “Salario Mínimo General promedio de los Estados Unidos Mexicanos 1964-2003”, www.conasami.gob.mx, 25 de agosto de 2003.