

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**EL COMPORTAMIENTO DEL SALARIO EN LAS ZONAS
URBANAS DE MEXICO 1995 - 2006**

TESIS

**PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN
ECONOMÍA**

PRESENTA:

BUENROSTRO RUIZ CARLOS ULISES

DIRECTOR DE TESIS

Lic. ROLANDO CORDERA CAMPOS

México D.F

2008



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.

Agradecimientos.

La conclusión de una meta, como todo acto humano es producto de múltiples esfuerzos, realizados no en un momento determinado, sino a lo largo de la vida, y sin los cuales no se hubiera concluido ésta tesis, por lo cual agradezco especialmente a las siguientes personas.

A mis padres Francisco Buenrostro Rodríguez y Elvia Ruiz Jurado, por ser ellos.

A mi hermana Araceli, su apoyo incondicional, sin el cual no hubiera concluido esta tesis,

A mi hermana Roxana por su estímulo y palabras de aliento.

A mi tía Inés Ruiz Jurado y José Luis Ruiz Jurado, por su apoyo en diferentes momentos de mi vida.

Agradezco a mi asesor de tesis Lic. Rolando Cordera Campos, su guía y su enseñanza.

INDICE

Introducción

	Pág.
Introducción	1
Justificación	19
Objetivos generales	21
Objetivos particulares	21
Metodología	22
Hipótesis	23

CAPITULO I

LA ESCUELA CLASICA

	Pág.
Introducción	24
1.1 Los preclásicos	24
1.2 Los clásicos	29
1.3 Adam Smith	31
1.4 David Ricardo	39
1.5 Carlos Marx	45
1.5.1 Formas de pago del salario	53
1.5.2 Salario por tiempo	53
1.5.3 El salario por pieza(a destajo)	54

Capítulo II

ESCUELA SUBJETIVA DEL VALOR

	Pág.
Introducción	59
2.1 Jhon Stuart Mill	65
2.2 Thomas R. Malthus	68
2.3 Alfred Marshall	71
2.4 La teoría de los salarios de Friedman	74
2.5 El mercado de factores	84
2.5.1 El mercado de trabajo	86

CAPITULO III

Jhon M. Keynes

Introducción	94
3.1 La demanda efectiva	98

Capitulo IV

TEORIAS DE LOS SALARIOS

Introducción	109
4.1 Teoría de la subsistencia	110
4.2 La contratación colectiva de Carlos Marx	112
4.3 Doctrina fondo de salarios	114
4.4 La teoría de la productividad marginal	116
4.5 Marshall, la oferta y la demanda	118
4.6 Teoría de la negación	119
4.7 Teoría del poder adquisitivo	120

Capítulo V

EL COMPORTAMIENTO DEL SALARIO EN LAS ZONAS URBANAS DE MEXICO

1995-2006

	Pág.
Introducción	122
5.1 La Comisión Nacional de Salarios Mínimos	130
5.1.2 Los objetivos.....	133
5.1. 3 Líneas y estratégicas	134
5.2 El salario mínimo por áreas geográficas	137
5.3 Índice nacional de precios al consumidor	141
5.4 Índice de precios de la canasta básica	147
5.5 El comportamiento del salario en México 1995-2006	154
5.6 La pérdida de la capacidad de compra del salario mínimo en el periodo1995-2006	167
5.7 Perceptores con Ingreso de Hasta Cinco Salarios Mínimos	176
5.8 El salario mínimo y la distribución del gasto de los hogares 1995-2006.....	182
5.9 El salario mínimo y la productividad	194
5.10 Los salarios en la industria manufacturera	196

Conclusiones

Conclusiones	199
--------------	-------	-----

Propuestas

Propuestas	216
------------	-------	-----

Bibliografía

Bibliografía	218
--------------	-------	-----

INTRODUCCION

Antiguamente la sal era un producto de sumo valor, la sal fue el motivo de construcción de un camino llamado “Vía Salaria” desde las salitreras de Ostia hasta la Ciudad de Roma, los soldados romanos que cuidaban esta ruta recibían parte de su pago en sal, por lo que se le llamo Salarium argentum (agregado de sal) de allí surge la palabra salario.¹

Antes de iniciar el estudio del comportamiento del salario mínimo en las zonas urbanas en el periodo 1996-2006, se hará una breve explicación histórica que permita ubicar el origen del salario.

La actividad económica del hombre lleva como fin la satisfacción de sus necesidades, en la sociedad primitiva las actividades de trabajo se asentaban en la cooperación simple, los instrumentos de trabajo eran tan rudimentarios que no permitían más que cubrir las mínimas necesidades, existiendo sólo una economía de subsistencia.

El desarrollo de las fuerzas productivas aplicado a la ganadería, así como a la agricultura, permitió el aumento de la producción de bienes de consumo primarios, más allá que los estrictamente necesarios para atender la vida del hombre. “El

¹ <http://etimologias.dechile.net/?salario>

trabajo colectivo fue desplazado por el trabajo individual, la propiedad social por la propiedad privada y el régimen gentilicio por la sociedad de clases.”²

A partir del desarrollo de las fuerzas productivas se identifican diversos sistemas de producción: el sistema esclavista, el sistema feudalista y el sistema capitalista.

En el sistema esclavista el trabajador es propiedad del amo, el cual es dueño de la vida del esclavo, al que podía comprar y vender. El esclavo es alimentado sólo con el fin de seguir trabajando a niveles óptimos para su amo, “el esclavo carente de libertad no vendía su fuerza de trabajo al esclavista, del mismo modo que un buey no vende su trabajo al labrador³”. El producto generado por el esclavo es propiedad del esclavista en su totalidad.

El régimen feudalista se caracterizó por la explotación de los campesinos o siervos realizada por los señores feudales, la dominación de éstos se basaba en la gran propiedad sobre la tierra y en la sujeción personal del siervo al señor feudal.

Una parte de las tierras pertenecientes a la hacienda propiedad del señor, era entregada por éste para disfrute de los campesinos, en condiciones muy gravosas.

Dentro de la aldea feudal el siervo se procuraba su subsistencia trabajando algunas parcelas que tenía como suyas por derecho consuetudinario, a cambio se obligaba a cultivar los campos de su señor, así como a realizar los trabajos domésticos en la casa de éste.

² Manual de economía política de la URRS, Academia de Ciencias URRS, Pág. 31, Grigalbo 1960

³ Obra citada Pág.35

Al final de la época feudal la clase burguesa formada por los comerciantes, maestros, artesanos, usureros, profesores, abogados, etc., se enfrentan a la nobleza aristocrática que limitaban su expansión económica y social a través de los regimenes monárquicos y despóticos, la caída de los estados despóticos permitió el surgimiento de mayores libertades políticas y económicas en Europa, y por ende el desarrollo del intercambio comercial y del capitalismo.

En el capitalismo aparece el trabajador libre dissociado de los medios de producción, quien trabaja un determinado tiempo a cambio de un pago o salario por el producto de su trabajo. “A pesar de que legalmente el individuo es un hombre libre, el trabajador pertenece a una clase social que nada posee, hecho que mengua su libertad de elección y la confina a los medios de ganarse la vida que no requieren la posesión de la tierra y capital.”⁴

Como conclusión el régimen de salarios sólo puede surgir cuando existe un trabajador libre de alquilar sus brazos, a cambio de un beneficio económico, que puedes ser pagado en dinero o en especie.

El concepto de salario sólo puede existir cuando el hombre es libre como escribe Maurice Dobb. “Si se compara el sistema esclavista y feudalista donde existía el esclavo, el siervo y el artesano, con el sistema de salarios, veremos que en un aspecto en el que difieren es el grado diverso de libertad económica que goza el

⁴ Salarios, Maurice Dobb, Pág. 12, Fondo De Cultura Económica, 1960

trabajador, lo que a su vez depende de las relaciones en que se encuentra respecto de la propiedad económica."⁵

Para Maurice Dobb en el sistema de salarios, el trabajador no tiene semejantes limitaciones legales. "Ante la ley él es su propio amo, libre de alquilarse por un jornal, o de trabajar, si lo prefiere, como artesano independiente".⁶

Dentro de las condiciones del capitalismo moderno, el trabajador sigue siendo miembro de una clase social que nada posee, hecho que merma su libertad de elección. La necesidad de obtener los medios que le permitan su manutención, lo lleva aceptar trabajos mal pagados y con jornadas extenuantes. Sin embargo los trabajadores a través de grandes luchas históricas logran mejoras substanciales en las condiciones de trabajo como la reducción del tiempo de trabajo a ocho horas y el establecimiento del salario mínimo.

La aparición de los salarios mínimos responde a la necesidad de disminuir el grado de explotación del trabajador, así como el garantizar un mínimo de nivel de vida, al respecto la OIT afirma que ; "En los países donde la negociación colectiva de los sindicatos todavía es ineficaz, salvo en una pequeña parte de la economía, la reglamentación directa de los salarios por parte del gobierno o por un procedimiento de la fijación de los salarios establecido por él constituye con frecuencia es el

⁵ Obra citada. Pág. 11

⁶ Obra Citada Pág. 11

método por el cual se establecen los salarios mínimos de la gran mayoría de los trabajadores.”⁷

México desde la época colonia hasta el comienzo del periodo de sustitución de importaciones fue fundamentalmente un país agrícola y sin potencial industrial; solamente al establecer la política económica de sustitución de importaciones se alentó el crecimiento industrial, por lo cual es lógico que antes de este periodo hubiese germinado una clase asalariada en el campo, principalmente después del año 1857; donde el trabajador percibía un sueldo sumamente bajo.

La ley de desamortización de 1857, así como la ley de baldíos posibilitaron la concentración de la tierra, siendo los ricos terratenientes los que adquieren los bienes de la iglesia. Por otro lado, las compañías deslindadoras no se circunscribían en denunciar los lotes baldíos como preveía la ley, sino además denunciaban las tierras de pequeños propietarios, así como de pueblos indígenas que no poseían títulos de propiedad, los indígenas perdían sus tierras, con la complicidad de tribunales que fallaban siempre a favor del poderoso.

La concentración de tierra arroja una gran cantidad de campesinos sin otra opción para sobrevivir que arrendarse por un jornal. “Los peones recibían de dieciocho a veinticinco centavos, más o menos semejante, nominalmente a lo que se le pagaba sus antepasados al finalizar el periodo colonial.”⁸

El salario estancado prácticamente durante el siglo XVIII y XIX mantuvo al

⁷ Los salarios. Oficina Internacional Del Trabajo Ginebra, Pág. 99 , Alfaomega, 1997

⁸ Breve Historia de la Revolución Mexicano .Pág. 36 Jesús Silva Herzog. Fondo de Cultura económica 1964

peón de la hacienda porfirista a nivel de subsistencia,” Francisco Bulnes escribió en el Verdadero Díaz y la Revolución: el progreso de un pueblo se mide por la situación de sus clases populares, y al llegar la dictadura a su apogeo, la mayoría del pueblo mexicano se aproxima al nadir sepulcral, por la miseria, mas que nunca cruel y desvergonzada.”⁹

Millones de personas trabajaban, pero su calidad de vida era de la más mínima sobrevivencia, tal que, ha sido comparada con la esclavitud, en perjuicio de la vida del ser humano, las ganancias eran inmensas, en términos estrictos de la teoría económica, la maximización se cumple al máximo.

Jesús Silva Herzog, en su libro El pensamiento económico social y político de México nos dice; “Pues bien, en 1892 el salario era igual al de un Siglo antes, mientras los precios del arroz, del trigo, del maíz y del frijol se habían duplicado. En 1908, esos salarios seguían siendo en casi todos los Estados de la República de veinticinco o treinta centavos –en algunos todavía menos, mientras los precios de los artículos ya indicados se habían elevado en doscientos por ciento. De manera tal que en 1908 los jornaleros ganaban un salario real mucho menor que en la época colonial.”¹⁰

La caída del salario real en este periodo se deriva de la gran cantidad de mano de obra disponible, así como la puesta en marcha del bimetalismo, la plata desplazo en el mercado al oro, cumpliéndose la ley de la circulación de Gresham. según el

⁹ Breve Historia de la Revolución Mexicana .Pág. 35 Jesús Silva Herzog. Fondo de Cultura económica 1964

¹⁰ El Pensamiento Económico Social Y Político De México 1810-1964 Pág. 18 Jesús Silva Herzog. Fondo de Cultura Económica 1974.

cual, cuando una unidad monetaria depreciada está en circulación simultáneamente con otras monedas cuyo valor no hubiese sido devaluado en relación con el de un metal precioso, las monedas no depreciadas y por tanto más valiosas, tenderán a desaparecer, lo que se puede resumir en "La moneda mala desplaza a la buena" . En concordia con esta ley, según fluctuara el precio de la plata en el mercado, se fijaban los precios de los productos y por ende variaba el salario real.

Es por esta razón que al día siguiente de comenzar la huelga de cananea en el segundo punto del pliego de peticiones se puntualiza la necesidad de la existencia de un sueldo mínimo para el obrero de cinco pesos y ocho horas de trabajo.

En el México prerrevolucionario la economía tenía poco desarrollo industrial y estaba asentada en el sector primario, el trabajador de campo era considerado legalmente libre y percibía un salario por su trabajo.

Los grados de explotación intensiva y los pésimos salarios existentes, hacen ya que Ricardo Flores Magon en su declaración del partido liberal pida en el artículo séptimo que se fije un salario mínimo tanto en las ciudades como en el campo.

Son los sobrevivientes del partido liberal los que influyen, para que se legisle a favor de un salario mínimo en la constitución, con el objetivo de mejorar el nivel de vida del trabajador.

La condición de pobreza de los campesinos y obreros, se deriva de los sueldos miserables, lo cual justifica que una de las principales demandas del movimiento revolucionario se ha establecer el salario mínimo, exigencia que es plasmada en la

Constitución de 1917 en su artículo 123.

La Constitución de los Estados Unidos Mexicanos es considerada como una de las más avanzadas en el contexto de mejoras sociales, legisla el salario mínimo en su artículo 123 fracción VI, donde se escribe; Los salarios mínimos que deberán disfrutar los trabajadores serán generales o profesionales. Los primeros regirán en las áreas geográficas que se determinen; los segundos se aplicarán en ramas determinadas de la actividad económica o en profesiones, oficios o trabajos especiales.

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

En la fracción VII se determina que el salario mínimo no podrá ser objeto de embargo compensación o descuento alguno.

Como observamos la constitución en su artículo 123 es principalmente humanista, al buscar el bienestar del trabajador sobre los objetivos de maximización de la ganancia.

Internacionalmente la necesidad de establecer un salario mínimo también radica en la existencia de un trabajo agotador y bajos salarios, como históricamente acontece desde la aparición de la revolución industrial.

Los bajos salarios es una característica que ha existido a lo largo de la historia, industrias como la minera se han caracterizado en diferentes momentos y regiones, por establecer largas horas de trabajo y bajos salarios, al respecto Rothchild escribe; “En algunas de estas industrias –en las industrias de trabajo agotador –los salarios han sido mucho más bajos que en cualquier otro empleo y por debajo del nivel que de cualquier modo que lo miremos habrá de considerársele lejos de ser “conveniente” o “justo”. Así surgió la petición que provino de varias partes para que se extendiese la intervención del Estado, desde la regulación de las horas laborales y las condiciones del trabajo a los salarios: para que se dictasen legalmente por medio de la ley de salarios mínimos. Y, en efecto, esos salarios mínimos se introdujeron antes de la primera guerra mundial y extensión mayor después de la guerra en cierto número de países. La primera ley de salarios mínimos fue adoptada por Nueva Zelanda en 1894, seguida por regulaciones similares en Australia, Gran Bretaña, Estados Unidos, Canadá, Sudáfrica y luego, por cierto número de países europeos y de Sudamérica”.¹¹

La figura del salario mínimo existe en 18 de los 25 países que integran la Unión Europea (Bélgica, República Checa, Estonia, Grecia, España, Francia, Irlanda, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Hungría, Malta, Holanda, Polonia, Portugal, Eslovenia, Eslovaquia y Reino Unido), y en los tres países candidatos (Bulgaria, Rumania y Turquía).

En América 19 países tienen un salario mínimo vigente y son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Estados Unidos, Salvador,

¹¹ Teoría de los salarios , Rothchild, 1957, Pág. 204, Aguilar, edit 1957

Guatemala, Haití, Honduras, México, Panamá. Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela

En el 2004 Europa, se hablaba de tres niveles de salario mínimo:

“- El primero incluiría a Rumanía, Bulgaria, Letonia, Lituania, Eslovaquia, Estonia, Polonia, Hungría, República Checa y Turquía, en donde el intervalo de salario oscila entre 72 y 240 euros.

- El segundo nivel estaría formado por Portugal, Eslovenia, Malta, España (599 euros) y Grecia, con salarios entre 437 y 668 euros.

- Y en el tercer nivel se agruparían los países con salario mínimo por encima de los 1.000 euros, Irlanda, Francia, Reino Unido, Bélgica, Holanda y Luxemburgo.

Los países candidatos, Rumanía, Bulgaria y Turquía se encuentran en el primer nivel”¹²

Sin embargo las mejoras sociales que tiene como fin la existencia del salario mínimo se ve amenazada , por el resurgimiento de los principios fundamentales del laissez faire, que en la filosofía de Smith se significa: (la existencia de un orden natural donde el gobierno no debe intervenir en economía pues es ineficiente como lo expresa Eric Roll; “el sistema natural sólo conoce tres deberes de gobierno que, si bien de gran importancia, son llanos y comprensibles para el entendimiento

¹² Minimum Wages EU Member States, Candidate Countries and the US2004 <http://www.conasami.gob.mx> El salario mínimo en otros países.

común, el primero es el deber de la defensa de la agresión extranjera ; el segundo, el deber de establecer una buena administración de justicia ; y el tercero, sostener obras e instituciones públicas que no serían sostenidas por ningún individuo o grupo de individuos por falta de una ganancia adecuada . Paz al interior y en el exterior, justicia, educación y un mínimo de empresas públicas de otro tipo, tales como carreteras, puentes canales y puertos son todos los beneficios que puede rendir el gobierno. Fuera de eso la mano invisible es lo más eficaz.”¹³

Para el economista ortodoxo el salario no es una excepción de el mercado, y debe de establecerse el precio del trabajo según el principio óptimo de Pareto, “un óptimo de Pareto es toda distribución tal que si se cambia para beneficiar a alguna persona, el cambio necesariamente perjudica a otra. Es decir que una distribución es un óptimo de Pareto si, y sólo si, no hay ningún cambio que beneficie a alguna persona sin perjudicar a ninguna. Por lo tanto, todos los puntos de la curva de contrato representan óptimos de Pareto, y la curva de contrato es un locus de óptimo de Pareto.”¹⁴

Uno de los principales exponentes de los economistas neoclásicos es Milton Friedman que en su libro la libertad de elegir se manifiesta en contra de la rigidez en materia de salarios y argumenta que lejos de veneficiar al trabajador termina perjudicándolo, afirma que el alza desmedida del salario no respaldada por una ampliación de la productividad provocaría despidos en la industria y en las empresas.

¹³ Historia de las doctrinas económicas, Eric Roll, Pág. 135, F.C.E. edit 1942

¹⁴ Microeconomía, Ferguson, Pág. 391 F.C.E. edit, 1954

Afirma que la ley de salarios mínimos provoca que los empresarios discriminen a las personas poco especializadas, asevera que si una empresa esta en disposición de pagar un sueldo inferior al mínimo a un trabajador no calificado, el cual esta dispuesto a trabajar por el salario ofrecido, la ley impedirá su contratación, y con ello impide la generación de nuevos empleos.

Hay que considerar que al acrecentar el empleo a costa de la reducción del salario mínimo, estamos hablando de una redistribución de la masa salarial entre más obreros, la cual no cambia el entorno social y económico existente en el país.

Debemos considerar que el salario no es el único determinante del desempleo, también son causa de éste: el mejoramiento de la maquinaria en busca de acrecer la producción y con ello desplaza en un principio a los obreros en las fábricas; actualmente la computadora al igual que la maquinaria en la industria esta desplazando al trabajador del sector servicios. Al respecto Lindenboim escribe” En la dinámica de la acumulación capitalista – con el propósito de absorber porciones crecientes de la ganancia del conjunto de propietarios- se incrementa la parte del capital destinado a adquirir bienes de capital en la relación con la destinada a la concentración de personal. El efecto necesario, entonces, es que por cada unidad de valor, la parte de trabajo volcado en la producción- el trabajo “vivo”, por contraposición al trabajo “pretérito” manifiesto en la maquinaria – tienda a ser necesariamente más pequeñas.¹⁵

¹⁵ Realidad económica, N° 143. Pág. 10. Javier Lindenboim instituto Argentino Para el desarrollo económico, 1/11/1996

En el artículo la fijación de los salarios y el problema del empleo en los países de la OCDE, Carlos Márquez Padilla en lo referente al salario mínimo escribe lo siguiente:” el salario mínimo legal se fija con un objetivo distributivo, es decir, que el salario no caiga por debajo de un nivel mínimo socialmente aceptable. En la práctica, considera la OCDE, su fijación implica que la demanda por trabajo particular menos calificado – se restringe porque impide que se invierta en actividades que requieren este tipo de trabajadores. “En consecuencia, entre más alto (bajo) se fije el salario mínimo legal, mayor (menor) será su impacto sobre el nivel de empleo y, por tanto, sobre el desempleo con respecto al salario mínimo real aumentara (disminuyera) conforme el nivel del salario mínimo fuera mayor (menor).”¹⁶

En esta consideración podemos observar que los argumentos de la OCDE son congruentes con las ideas esgrimidas por Milton Friedman, pensamientos que son utilizadas recurrentemente para justificar la flexibilización del salario, a favor de acrecer el empleo.

La flexibilización del salario esta dentro de un contexto mundial, que necesita mantener o acrecentar sus tasas de ganancias, con el fin de reducir sus costos a través de una mano de obra barata, a las economías subdesarrolladas tácitamente se les asigna el papel de proveedor de trabajadores con sueldos bajos, siendo esta su mejor ventaja comparativa.

¹⁶El economista mexicano, Pág. ,139, Vol.1 N ° 2, Carlos Márquez Padilla , enero-marzo 1997

Los empresarios en México solicitan cambiar la ley federal del trabajo para poder reducir el personal de acuerdo a las necesidades de las empresas, hacer más flexible el salario mínimo, de tal manera que el precio del salario se ha establecido según la demanda del mercado, ya no sólo nacional sino internacional, ya que dentro de la globalización los trabajadores mexicanos compiten con la mano de obra de otros países, siendo los bajos salarios su única ventaja comparativa.

Al respecto Harley Shaiken en su artículo México los estándares laborales y la economía global escribe, “en la práctica, los salarios bajos continuarían siendo una fuente de ventajas comparativas para los países en desarrollo a pesar de la puesta en operación de los estándares laborales fuertes. Muchos factores influyen la fijación de los salarios desde la productividad global de la economía hasta el número de personas que buscan empleo. Los derechos laborales garantizan que quienes están más directamente afectados, los trabajadores involucrados, tengan algo que decir en el proceso de fijación salarial. Los trabajadores no quieren colocarse fuera de un empleo por causa de los altos salarios pedidos, sino que desean garantizar su parte de las ganancias en productividad y poder lograr una vida decente.”¹⁷

Los economistas neoclásicos y los empresarios parecen olvidar que los salarios no es únicamente un costo de producción, sino que, además es el medio con que los trabajadores pueden consumir los bienes producidos. La reducción salarial contrae la demanda con lo que se incrementa los inventarios de las empresas, originando una baja en nivel de la producción y con ella despidos que

¹⁷ La situación del trabajo en México 2003, Enrique de la garza, Pág. 30, UAM, edit 2003,

reducen más la demanda agregada, además los trabajadores no sólo buscan empleos, si no su objetivo principal es la obtención de recursos monetarios, que les permitan comprar los bienes y servicios necesarios para vivir dignamente.

La apertura de mercados surgida con la globalización pone en competencia a los obreros por el trabajo existente a nivel mundial, las grandes empresas de los países desarrollados trasladan sus procesos productivos a los países con sueldos más bajos, y por lo general con menores costes de materia prima.

De esta manera el mercado laboral se rige por la oferta y demanda global, la competencia ya no es solamente con los nacionales sino también con los extranjeros, es de esperarse que en estas condiciones los empresarios puedan establecer sus condiciones laborales, según les convenga.

La flexibilización del mercado laboral se ve como esencial para poder competir con china principalmente, donde los salarios son un tercio de los existentes en México. Este mismo argumento de la flexibilización se utilizado desde 1982. Es así como, en la tendencia a la formación de los grandes bloques, la política de bajos salarios en los países subdesarrollados los destaca como proveedores de mano de obra barata, Gerardo González Chávez señala, “ México será incorporado como abastecedor de mano de obra abundante, joven, desorganizada y barata para combinarse con la tecnología y capital, fundamentalmente, estadounidense y, con

ello se logra , además, deprimir los niveles de vida de los trabajadores en Canadá y los Estados Unidos”.¹⁸

A lo escrito por Gerardo González Chávez se debe agregar que también los trabajadores mexicanos ven deprimidos su nivel de vida.

En la discusión de la flexibilidad del salario debemos recordarlo que escribe Smith en su libro la riqueza de las naciones, la superior fuerza de negociación de los patronos reduciría los salarios al mínimo absoluto.” Un terrateniente, un granjero, un fabricante, un comerciante aunque no emplease un solo trabajador, podría vivir generalmente un año o dos de la existencia que ya han acumulado. Muchos trabajadores no pueden vivir una semana, pocos subsistirían un mes, y poquísimos un año sin empleo”¹⁹.

Podemos pensar que esta característica entre capitalista y obrero, no sólo no a cambiado sino que se ha acentuado debido a la concentración del ingreso existente no solamente en México si no también en el mundo.

En este contexto mundial México se encuentra con un mercado interno deprimido, las políticas gasto público y de inversión son rechazadas, los sectores de exportación no enganchan al resto de la economía debido que las grandes industrias consumen los insumos que produce su país de origen.

¹⁸ Problemas del desarrollo N ° 91, Gerardo González Chávez ,Pág. 197, oct-dic 1992

¹⁹investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones, Adam Smith, Pág. 65, Fondo de Cultura económica 1979

Bajo estas condiciones, ¿Es conveniente la desaparición del salario mínimo?, para responder esta pregunta es necesario considerar que, como sabemos la producción esta determinada por tres factores la renta, el trabajo y el capital, las ganancias generadas por esta actividad económica se distribuyen entre estos factores productivos.

El salario es el primer factor de distribución de la riqueza, y es el salario el que crea y mantiene una demanda interna que permite el crecimiento económico, así como el fortalecimiento de la industria para competir con el extranjero, no con mano de obra barata , sino con tecnología y producción, esto traería como ventaja un incremento de ganancias por volumen , se reduciría la mercancías estancadas en anaqueles , y permitiría una reducción de impuestos al industria con un aumento de impuestos al consumo. A demás debemos considerar lo escrito por Harley; “Los salarios altos no necesariamente dañan la competitividad; pueden crear una fuerza de trabajo más estable y motivada e incrementar la competitividad”.²⁰

A partir de las reformas estructurales el salario mínimo ha perdido capacidad de compra, derivado del hecho que el salario es visto como el costo principal de la producción y la primordial ventaja comparativa, la reducción de este permite fomentar las exportaciones, tan necesarias para la entrada de dólares, y así poder sostener las finanzas en equilibrio.

Como vemos el papel del salario mínimo en la economía, así como socialmente es muy importante, lo que nos motiva a llevar a cabo la investigación

²⁰La situación del trabajo en México 2003, Enrique de la garza, Pág. 30, UAM, edit, 2003,

del comportamiento del salario mínimo en el periodo 1995-2006. Para poder establecer el impacto de las políticas económicas en el país sobre el ingreso de los trabajadores mexicanos y por ende en su nivel de vida.

A continuación la justificación, la metodología y la hipótesis en que se fundamenta la investigación de esta tesis.

JUSTIFICACIÓN

Como sabemos la producción esta determinada por tres factores: la tierra, el trabajo y el capital. Las ganancias generadas por esta actividad económica se distribuyen entre estos factores productivos.

El salario no es sólo el pago al factor el trabajo, sino también es un factor social, ya que determina el nivel de vida que lleva un trabajador. En México el artículo 123 constitucional especifica cual es el nivel de vida que debe de garantizar el salario mínimo.

El salario es una parte determinante en la economía nacional, es el primer referente cuando se desea analizar el nivel de vida de la población y, visto por la empresa, es el pago al factor trabajo, así como el costo que determina el precio del producto o servicio.

El salario es el primer indicador de la distribución del ingreso, y es este ingreso es el que permite realizar los bienes y servicios ofrecidos por el mercado. Es importante analizar el comportamiento del salario y su capacidad de compra; bajo las políticas económicas actuales, las conclusiones podrán ser una referencia o aportación a la discusión sobre la propuesta de flexibilización del salario.

El salario mínimo en México es fruto de un proceso histórico de explotación extrema del trabajador, y con el se busca mejorar las condiciones de vida del mismo.

Es importante establecer si realmente el salario mínimo es sólo una referencia estadística, si ha existido una recuperación de salario en la última época y cual es su relación con el incremento de la productividad.

El conocer estas variantes nos permitirán saber el verdadero papel del salario en el nivel de vida del trabajador mexicano y si se justifica o no la flexibilización del salario mínimo.

OBJETIVOS GENERALES

- El estudio de las variaciones del salario urbano, en el periodo 1995-2006, el cual abarca dos sexenios el de Ernesto Zedillo Ponce de León y Vicente Fox Quezada.
- Analizar el comportamiento del salario en estos sexenios bajo las condiciones económicas y políticas existentes, conocer los motivos y consecuencias de la implantación de dichas políticas en la zona urbana.

OBJETIVOS PARTICULARES

- Explicación del comportamiento del salario en el periodo 1995-2006
- Los aumentos nominales al salario mínimo en el periodo 1995 – 2006
- Establecer la cantidad de perceptores con ingreso de hasta cinco salarios mínimos y el destino del gasto.
- El estudiar la variación del poder de compra del salario en relación al Índice Nacional de Precios al Consumidor y respecto a la canasta básica.
- La relación entre el incremento de la productividad y el salario mínimo
- Conociendo los puntos anteriores, establecer si existe una recuperación del salario real que permita comprobar un aumento o disminución de la pobreza urbana.

METODOLOGÍA.

Se realizará una investigación de las principales escuelas del pensamiento económico, por medio de las obras de los principales economistas como: Adam Smith, David Ricardo, Carlos Marx. Marshall, Malthus y Petty, con el fin de justificar la existencia del salario teórica e histórica del salario mínimo.

Se dará el en foque estadístico del salario prevaleciente a la fecha.

Para obtener esta información se acudirán a bibliotecas y demás textos como revista y artículos, donde se obtenga información teórica referente salario.

La parte estadística del comportamiento del salario urbano en México en el periodo 1995 – 2006, utilizara la siguiente información emitida por el Banco de México y por el INEGI:

- Los incrementos al salario mínimo por área geográfica 1994-2006.
- El Índice Nacional de Precios al consumidor.1994-2006
- El Índice de inflación de la canasta básica.1994-2006
- La distribución del ingreso por objeto de gasto1994-2006
- Índice de productividad de México e internacional 1998-2006

HIPÓTESIS

En el periodo de estudio la aplicación de las políticas económicas neoliberales ha deteriorado la capacidad de compra del salario mínimo en el área urbana. La reducción de la inflación objetivo principal del gobierno de Vicente Fox, sólo representa una recuperación marginal del salario no suficiente para dejarse sentir en el nivel de vida de la población.

El salario mínimo es determinante en el nivel de vida de la población en México y no una simple referencia estadística.

Y por último el salario mínimo de México es de los más bajos a nivel mundial a pesar de incrementarse su productividad en los últimos años.

Considerando de importancia conocer los antecedentes teóricos del salario mínimo, se realiza un estudio de las diferentes escuelas del pensamiento económico, denominas teoría clásica, marginalista, marxista y keynesiana.

CAPITULO I

LA ESCUELA CLASICA

INTRODUCCION

1.1 LOS PRECLASICOS

Cada uno de los sistemas económicos que ha conocido el ser humano, tiene una teoría que sustenta su accionar , y donde se trata de explicar el cómo y porqué de su funcionamiento, las teorías del salario, están sustentadas en dos conceptos de valor diferentes, la teoría valor trabajo (objetiva) y la teoría subjetiva del valor.

La escuela objetiva fue influenciada- por pensadores como el primer economista ingles, Sir William Petty, el cuál afirma que “El trabajo-es el Padre y principio activo de la Riqueza, y las tierras son la madre²¹”.

En su teoría clásica de los salarios afirma que la medida de valor es el promedio de los alimentos que un hombre adulto consume en un día y no lo que trabaja en una jornada. No importa que los alimentos consumidos en un día sean de una calidad mayor y por lo tanto requieran de más trabajo para producirlos, puesto que nos referimos a los alimentos más fáciles de obtener en los respectivos países del mundo.

²¹ Historia de las Doctrinas Económicas, Eric Roll , Pág. 96, Fondo de Cultura Económica,

Para Petty tampoco importa que unos hombres coman más que otros ya que entiende por el alimento diario la centésima parte de lo que comen cien individuos de todas clases y tamaños para poder vivir, trabajar a multiplicarse, además afirma la necesidad de que exista una ley que fije los salarios y que otorgue al trabajador únicamente lo necesario para subsistir, porque si le da el doble no trabajará sino la mitad de lo que podría y haría, lo cual es pérdida para el público del fruto de ese trabajo. Los argumentos de Petty los encontraremos también en la época actual, en los conceptos de efecto - Ingreso (renta) y efecto - sustitución de la economía neoclásica.

El efecto - renta y efecto - sustitución, están en relación con la elasticidad de su demanda. La elasticidad es la medida del cambio que experimenta la cantidad que de una mercancía se demanda, como efecto de una modificación de su precio, mientras permanezcan constantes las condiciones objetivas y subjetivas en que actúan los compradores.

El estudio del efecto sustitución y el efecto renta se amplía en el capítulo de mercado de factores de esta tesis.

La teoría valor trabajo, especifica que sólo el trabajo puede generar por medio de la producción la riqueza de un país, siendo el trabajo encerrado en el objeto lo que determina su valor. Petty tiene como base dos factores productivos; la tierra y el trabajo, a partir de este momento, el factor trabajo y el salario se mantendrán constantes como los factores de producción de la economía

Otro pensador anterior a Adam Smith es Steuart Cantillon, el cual bajo la hipótesis del valor trabajo desarrolla una teoría del dinero y su función como medida de valor y de cambio, y por lo cual debe corresponder a la cantidad de tierra y trabajo empleados en la producción de los artículos de consumo necesarios, los cuales serán comprados en el mercado.

Steuart Cantillon siendo mercantilista analiza el valor intrínstico de los metales, concluyendo que es éste valor, lo que determina el equilibrio entre las unidades de tierra y trabajo empleados en su producción, y es el dinero el que sirve como medida de valor

El pensamiento precapitalista de Steuart concibe dos factores de producción, la tierra y el trabajo, indaga la relación entre el valor trabajo y los productos de la tierra, lo que lo lleva a desarrollar una teoría de los salarios de conclusiones semejantes a las de Petty. “la clave de la paridad debe encontrarse en la cantidad de subsistencias necesarias para producir una cantidad de trabajo. De ahí puede deducirse la cantidad de tierra que se ha dedicado a este objeto y establecer que el valor intrínstico del trabajo se encuentra en la cantidad de tierra necesaria para producir los mantenimientos de los trabajadores, más una cantidad igual para sostener a dos hijos hasta la edad en que puedan trabajar. Habla de dos hijos porque acepta el cálculo de Halley, según el cual la mitad de los niños que nacen, mueren antes de cumplir los diecisiete años”.²²

²² Historia de las Doctrinas Económicas, Eric Roll, Pág. 115 , Fondo De Cultura Económica, 1967

Los fisiócratas aparecen como oposición al mercantilismo, su principal representante Quesnay traslada la investigación de la circulación a la producción y así establece las bases para analizar a la producción como el origen del valor de las mercancías, declara como única fuente de riqueza al producto neto de la agricultura capitalista, y no así al comercio ni al dinero. Mantuvo una teoría del precio sustentada en costo de producción, pensaba que la manufactura era incapaz de incrementar valor a la ya existente, así mismo añade que en el proceso de cambio únicamente circulan los valores producidos en la agricultura. Quesnay sostuvo que el trabajo agrícola era el único capaz de generar un excedente.

Los fisiócratas fueron los primeros en lanzar el grito de guerra “laissez faire laissez”. Los fisiócratas no buscaron romper con el modelo feudal de reproducción, más aun estaban en contra de la idea de fomentar la industria, por considerarla inútil.

En materia de salarios Turgot nos dice, “el salario será determinado por la cantidad de subsistencias que necesita, pero la generosidad de la naturaleza le dará más que eso y el excedente será del propietario”.²³

En estas tres teorías analizadas encontramos tres ideas comunes:

- El trabajo humano es la fuerza que transforma y produce riqueza
- El salario es el precio del trabajo.
- El salario esta determinado por los medios de subsistencia del trabajador.

²³ Historias De Las Doctrinas Económicas, Eric Roll, Pág. 126, Fondo De Cultura Económica, 1967

La propuesta de Petty de mantener un salario reducido con el objetivo de incrementar la productividad del trabajador, será retomado y desarrollado matemáticamente por los utilitaristas y economistas neoclásicos actuales.

Con los pensadores preclásicos comienza a trasladarse el concepto de generación de la riqueza de la circulación a la producción, y con ello se acepta que el trabajo es el único generador de la riqueza, ya se ha de los países o de los individuos.

El primer concepto de precio de trabajo, es la cantidad de subsistencias necesarias para el mantenimiento de los trabajadores, siendo este precio la primera noción intrínseca de un salario mínimo, el cual debe garantizar la sobrevivencia del trabajador, así como reponer las energías necesarias para continuar el proceso de producción y finalmente garantizar la reproducción de nueva mano de obra.

Las ideas hasta aquí analizadas serán retomadas y desarrolladas por el pensamiento de los clásicos, Adam Smith, David Ricardo y Carlos Marx.

1.2 LOS CLASICOS

Los economistas de la escuela clásica centran su estudio económico en el origen del valor, concluyen que es la cantidad de trabajo utilizada en la producción de bienes, lo que determina el valor, por esta razón es conocida como teoría valor trabajo.

La teoría valor trabajo es un análisis ante todo objetivo, que pone menos énfasis en el estudio de la demanda y la formación de los precios, se enfoca principalmente en la producción como la fuente de la riqueza. Los principales exponentes de la teoría valor trabajo son Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx.

“Para los economistas clásicos el salario fue el precio a que se vende en el mercado la mercancía producto del trabajo; por lo tanto, el problema de la determinación de la tasa del salario se redujo; para ellos, en averiguar qué leyes económicas rigen su establecimiento y sus variaciones”.²⁴

Para Smith la medida de valor de un objeto, bien o mercancía se determina por el total de horas trabajo utilizadas para su producción; David Ricardo tomó en cuenta el trabajo necesario o trabajo medio, esto es un promedio entre el trabajador más productivo y el menos productivo, Marx socializa la producción y considera al trabajo

²⁴ Tratado de teoría económica, Francisco Zamora. Pág. 622. FCE. 1964

socialmente necesario la fuente del valor, esto significa que el valor lo determina la productividad social derivada de la evolución de las capacidades técnicas y humanas.

La aportación más importante de esta escuela del pensamiento económico es establecer que el valor de las mercancías está en relación del trabajo encerrado en ellas, y por lo tanto se puede medir objetivamente, utilizando una relación entre la cantidad de productos y las horas de trabajo empleadas para fabricarlos.

Comenzaremos el análisis de los economistas clásicos con Adam Smith.

1.3 ADAM SMITH

Adam Smith ve en el trabajo la fuente única de la riqueza, y el aumento de esta se logra por medio de la división del trabajo, afirma que el trabajo es la unidad de medida universal del valor y también la única exacta, “el valor de cualquier bien, para la persona que lo posee y que no piensa usarlo ni consumirlo, sino cambiarlos con otros, es igual a la cantidad de trabajo que pueda disponer por mediación suya. El trabajo, por consiguiente, es la medida real del valor en cambio de toda clases de bienes”.²⁵

La teoría del valor trabajo clásica, es importante porque hace objetivo el origen del valor y de la riqueza, tanto de las naciones como de los hombres, reconoce que el salario es el pago de uno de los factores productivos. En su libro la riqueza de las naciones Smith escribe. “El producto del trabajo constituye la recompensa natural, o salario del trabajo – En el estado originario de la sociedad que precede a la apropiación de la tierra y a la acumulación del capital, el producto íntegro del trabajo pertenece al trabajador”.²⁶

²⁵ Investigación De La Causa De La Riqueza De Las Naciones, Adam Smith, Pág. 31, Fondo de

²⁶ Obra citada. Pág. 63.

Cuando el trabajador posee los medios de producción necesarios, el producto de su trabajo pertenece sólo a él. Sin embargo al carecer de los medios de producción, que para Smith estaba conformado por la tierra, el trabajo y el capital, se ve obligado a alquilar los medios que necesita para laborar. El fruto de su trabajo servirá para pagar la renta de los medios de producción a los propietarios de la tierra y el capital.



Gráfica 1. Cuando un trabajador carece de tierra, herramienta o capital alquila sus brazos y el producto de su trabajo es repartido, entre los propietarios del capital (beneficio), de la tierra (renta) y el salario es la parte correspondiente al factor trabajo).

Smith reconoce el poder de negociación que tiene el dueño del capital en la negociación de los contratos laborales, - El operario desea sacar lo más posible y los patronos dar lo menos que puedan – Los patronos, siendo menos en número, se pueden poner de acuerdo más fácilmente, además –“Un propietario, colono, fabricante o un comerciante, aun cuando no empleen a un solo trabajador puede

generalmente vivir un año o dos, disponiendo del capital previamente adquirido-,"²⁷ la distribución ingreso entre el salario y capital está determinada por este poder de negociación.

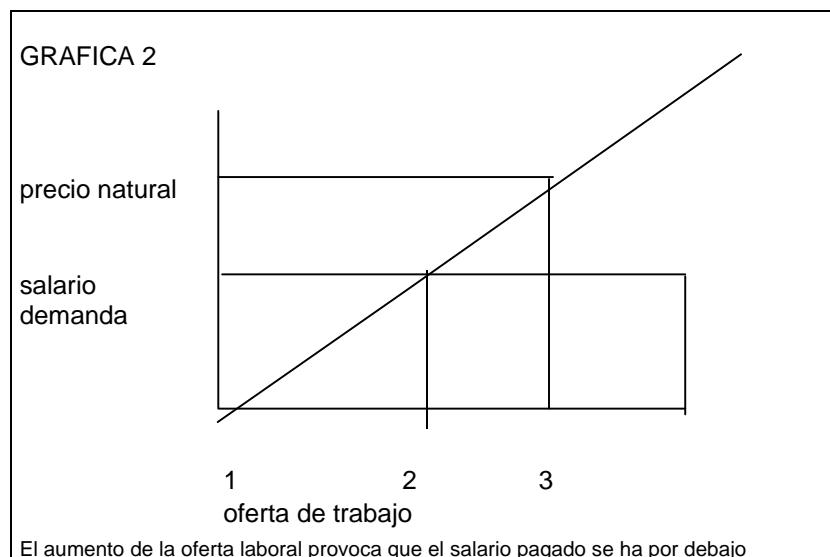
Otro concepto de Adam Smith que se mantiene vigente en la actualidad, es el referente al salario del trabajador, el cual está en relación de la demanda de trabajo por parte de los capitalistas, "La demanda de quienes viven de su salario no se puede aumentar sino en proporción al incremento de los capitales que se destinan al pago de dichas remuneraciones. Estos capitales son de dos clases; en primer lugar, el ingreso que sobrepasa la cantidad necesaria para el sustento, y en segundo término el capital que supera la parte necesaria para proporcionar ocupación a sus dueños."²⁸

El aumento de la mano de obra favorece la disminución del salario en el mercado de factores, situándose por debajo del precio natural del trabajo. Por el contrario cuando existe una demanda de mano de obra por arriba de la oferta existente, provoca un aumento del salario de mercado, por arriba del salario natural (Ver grafica)2.

En este punto Smith reconoce que el salario de mercado podría no bastar para la manutención y reproducción del trabajador, por lo tanto sugiere otorgar un salario mínimo que garantice al trabajador la alimentación necesaria para reponer la energía física, así como su reproducción y continuar con el proceso productivo.

²⁷ Obra Citada Pág. 65.

²⁸ Investigación De La Causa De La Riqueza De Las Naciones, Adam Smith, Pág. 67, Fondo de Cultura Económica, 1958



Un punto de gran trascendencia es la siguiente afirmación de Smith. “Los altos salarios son consecuencia del incremento productivo y no de la magnitud real de la riqueza de la nación” -, ²⁹es decir un país en constante crecimiento demandará una mayor fuerza laboral lo que provocará un aumento en el salario, ejemplifica, el hecho que Norteamérica no es tan rica como Inglaterra, sin embargo es mucho más laboriosa, y avanza con mayor rapidez en la conquista de mayores riquezas. Resalta que la ampliación de la producción, favoreció el crecimiento de la población, ya se ha por medio del desarrollo de la tasa de natalidad o por un aumento de la migración. Menciona que los salarios son un estimulante de la actividad productiva

²⁹ Obra Citada Pág. 68.

del trabajador, la cual mejora proporcionalmente al estímulo que recibe. “Una manutención abundante aumenta la fortaleza corporal del trabajador, y la agradable confianza de mejorar su condición, así como acabar sus días en plenitud y desahogo, le animan a movilizar todos sus esfuerzos. Es verdad también que algunos artesanos cuando pueden ganar en cuatro días la manutención de la semana, suelen caer en la ociosidad los tres días restantes. Más esto no ocurre en la mayoría de los casos”.³⁰

En esta opinión Adam Smith implícitamente reconoce que el ser humano trabaja para satisfacer sus necesidades y que un trabajador más satisfecho estará en condiciones de rendir una mayor productividad al capitalista, así como el hecho de que el efecto sustitución es mayor al efecto ingreso, ya que prevalece la necesidad de obtener más bienes y con ello mayores comodidades sobre el ocio, lo que evita que la mayor parte de los trabajadores reduzcan su productividad como sugiere Petty.

Dado que la principal razón para contratarse como trabajador es obtener los recursos necesarios para poder allegarse las provisiones imprescindibles para la vida del ser humano, son el precio de estas provisiones, lo que determina el salario real del trabajador. Smith admite, que el precio del trabajo no siempre coinciden con el precio de las provisiones, y la mayoría de las veces se mueven en dirección opuesta, además el precio del trabajo esta en función de la demanda de trabajo, así como del precio de las cosas que son necesarias y útiles para la vida.

³⁰ Obra citada. Pág. 79.

La diferencia entre el precio del trabajo y el de las provisiones, será el salario real del trabajador, ejemplo:

Salario nominal	Precio provisiones	Salario real
\$100	\$100	100 %
\$120	\$130	92.3 %

En este ejemplo existe un aumento del salario nominal, pero los precios crecen más que las provisiones, disminuyendo el salario real, y por lo tanto el trabajador ve reducida su capacidad de comprar los bienes necesarios para mantener su nivel de vida.

La falta de poder de negociación, así como la presión generada en el mercado laboral por el exceso de oferta de trabajo, ocasiona que los aumentos salariales se sitúen por de bajo del incremento de los precios.

Segundo caso:

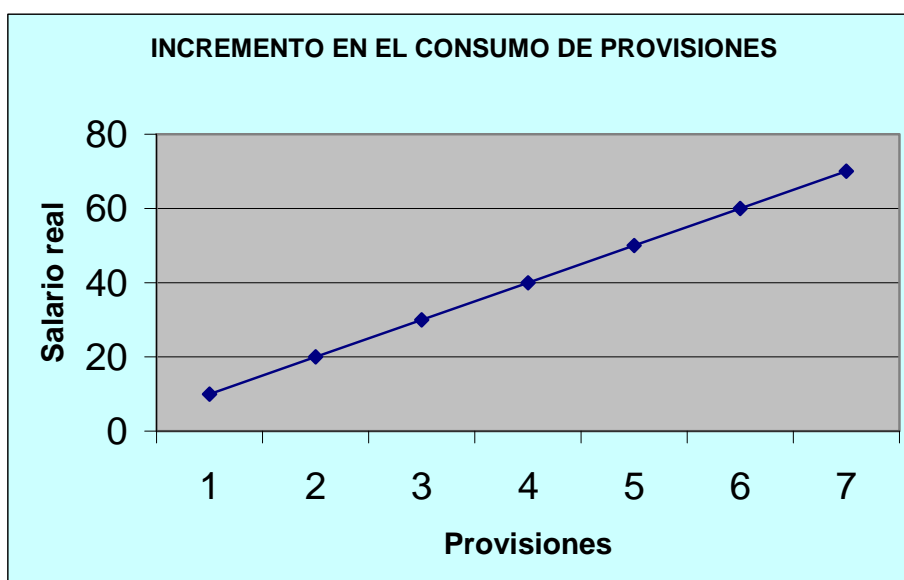
salario nominal	precio provisiones	salario real
\$100	\$80	1.25%

En este ejemplo sin un incremento del salario nominal, existe un aumento del salario real, ocasionado por la disminución del precio de las provisiones.

Tercer ejemplo;

salario nominal	precio de provisiones	salario real
\$140	\$120	1.16%

En el tercer ejemplo el salario nominal crece por arriba del precio de las provisiones, lo cual se puede derivar del aumento de la demanda de trabajo, lo que permite un mayor poder de negociación e incrementar el salario real.



Grafica 3. La capacidad de compra está en función del salario real. A medida que se incrementa el salario real, aumenta la cantidad de provisiones que puede adquirir el trabajador.

Una mayor capacidad de compra del salario real permite mejorar el nivel de vida de los trabajadores, como muestra en la grafica (3), el aumento de la capacidad de compra es directamente proporcional al incremento del salario real, al mismo tiempo el decremento de este disminuirá el nivel de vida del trabajador. El salario mínimo busca que este nivel de vida no se vea reducido, de manera tal que permita garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo según el momento histórico en que se encuentra.

Hasta aquí es importante resaltar que es el trabajo la fuente de toda riqueza, ya se ha entre las naciones como entre los individuos, que el salario es el pago a uno de los factores de la producción (el trabajo), y que este se divide en dos, en salario nominal y salario real, siendo el salario real la cantidad de bienes que efectivamente se pueden comprar.

En lo que se refiere al salario mínimo encontramos como antecedente el concepto de salario natural, el cual esta determinado por los productos necesarios que necesita el hombre para asegurar su manutención y reproducción.

Los conceptos de valor trabajo y de salario natural son ampliados por David Ricardo y Carlos Marx como veremos a continuación.

1.4 DAVID RICARDO

Para David Ricardo al igual que Smith el valor de las cosas está determinado por el trabajo, más específicamente, dice Ricardo, “el valor de cambio de todos los bienes ya se han manufacturados, extraídos de las minas u obtenidos de la tierra, están siempre regulados no por la menor cantidad de mano de obra que bastaría para producirlos, en circunstancias ampliamente favorables y de las cuales disfrutaban exclusivamente quienes poseen facilidades peculiares de producción, sino por la mayor cantidad de trabajo necesariamente gastada en su producción, por quienes no disponen de dichas facilidades”.³¹

Para David Ricardo el salario del trabajador es la remuneración que se da al obrero por sus servicios personales y se dividen en nominales y reales.

Los salarios nominales son el dinero que gana el trabajador. Mientras que los salarios reales; son la cantidad de productos que con su sueldo realmente puede comprar el obrero “Los salarios reales son las cosas de primera necesidad y las cosas útiles que compra aquel dinero”.³²

Para David Ricardo lo importante es garantizar que el trabajador pueda obtener las provisiones necesarias para su manutención diaria y, además que le permita su

³¹ Principios de Economía Política Tributación , David Ricardo, Pág. 55, Fondo de Cultura Económica, 1985

³² Obra Citada. Pág. 159.

reproducción, por lo que concibe la existencia de un precio natural de la mano de obra, y en este encontramos un antecedente del concepto de salario mínimo.

Al igual que todas las mercancías el salario tiene un precio natural y un precio de mercado. “El precio natural permite al trabajador subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución”³³

“El precio natural de la mano de obra depende del precio de los alimentos, así como los productos necesarios y de las comodidades para el sostén del trabajador y de su familia, al aumentar el precio de los alimentos y de los productos esenciales el precio natural de la mano de obra aumentará; al disminuir el precio de aquéllas bajará el precio natural de la mano de obra”. ³⁴

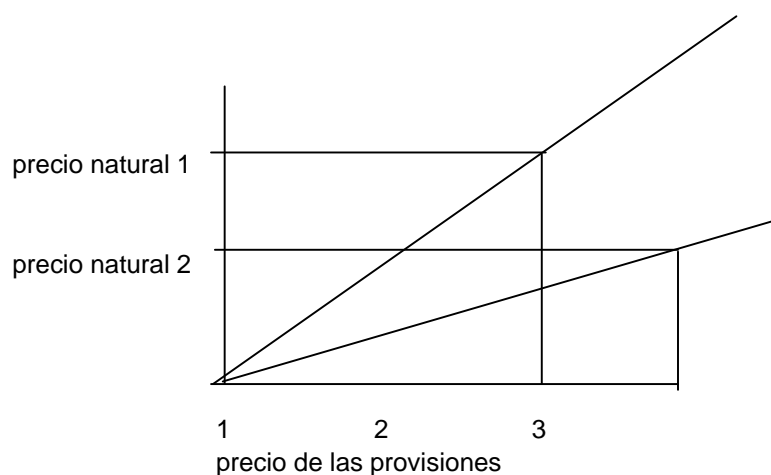
El precio de mercado de la mano de obra es el salario que se paga por ella, debido al juego natural de la proporción que existe entre la oferta y la demanda; “la mano de obra es costosa cuando es escasa, y barata cuando es abundante. Por más que el precio de mercado de la mano de obra se desvíe de su precio natural, tiende, al igual que los bienes, a conformarse con él”. ³⁵

³³ Principios de Economía Política Tributación , David Ricardo, Pág. 71, Fondo de Cultura Económica, 1985

³⁴ Obra Citada Pág. 71.

³⁵ Obra citada .Pág. 72

PRECIO DE LAS PROVICIONES Y EL SALARIO NATURAL



Grafica4. Una reducción del precio de las provisiones provoca un reducción en el precio natural del y trabajo

El precio de mercado determina la calidad de vida del trabajador. Cuando se encuentra por arriba del precio natural se mejora el nivel de vida del trabajador, por lo contrario, un salario por debajo del precio natural, sumerge en la pobreza a la población e imposibilita al trabajador poder obtener los bienes necesarios para la su subsistencia y con ello disminuye la reproducción humana.

El nivel de vida del trabajador también se ve influenciado por el aumento del capital invertido, así como por del precio de los bienes de subsistencia, alimentos, vestidos y otros artículos de primera necesidad. “Cualquier mejora de la sociedad, con cualquier incremento en su capital, aumentarán los salarios del mercado de la mano de obra; pero la permanencia de ese acrecimiento dependerá del incremento del precio natural de la mano de obra, y con ello, a su vez dependerá del aumento

en el precio natural de aquellos productos indispensables en los que gastan los salarios del trabajador”.³⁶

David Ricardo afirma que el salario depende de la oferta y demanda, así como del precio de los bienes que el obrero consume.

Un aumento de la demanda de trabajo incrementará el precio del salario, sin embargo el alza de precios de los bienes de subsistencia de trabajador, reducirá el salario real.

La libre fijación del precio del salario por medio de la ley de oferta y la demanda puede traer como consecuencia una caída del salario por debajo de su precio natural, como afirma David Ricardo “hallándose sujetos a las regulaciones de la oferta y la demanda, 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 aumentara a una tasa más baja”.³⁷

David Ricardo observa ya en su momento histórico, el papel que juega el avance tecnológico de la sociedad y su influencia en la fluctuación de los salarios.

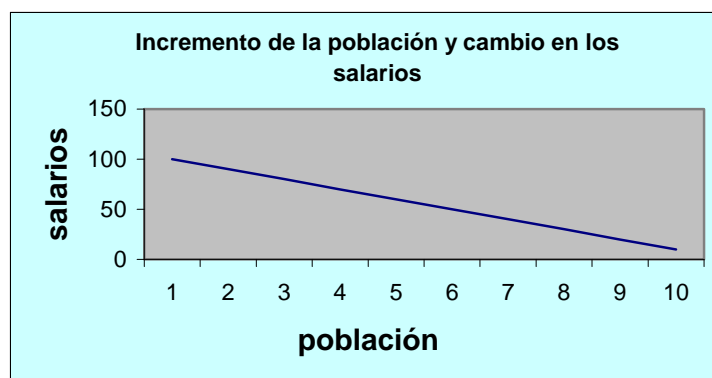
El avance tecnológico de la sociedad si bien incrementa la productividad, al mismo tiempo reduce la demanda de trabajadores, por ende cuando la tasa de

³⁶ Obra Citada. Pág. 73

³⁷ Principios de Economía Política Tributación , David Ricardo, Pág. 77, Fondo de Cultura Económica, 1985

crecimiento poblacional se mantiene constante, el precio de la mano de obra tendera a la baja debido a la ley de la oferta y la demanda.

El incremento de la población encarece los artículos necesarios para la subsistencia del trabajador, la caída de los salarios asociado al aumento de los precios de los bienes que consume el trabajador, afecta doblemente el nivel de vida del mismo.



Grafica5. El crecimiento de la población incrementa la oferta de trabajo, presionando el salario a la baja.

Es importante el concepto de salario natural de David Ricardo por ser el antecedente del concepto actual de salario mínimo, el cual busca el bienestar del trabajador garantizando un mínimo de alimentación, vivienda entretenimiento y educación.

Con la existencia de un salario natural que garantice el consumo de bienes y servicios, podemos tener un punto de comparación negativo o positivo en las alza o disminución del salario real, ante las fluctuaciones del salario nominal, así como de las variaciones en los precios de los productos.

David Ricardo desarrollo el concepto de valor trabajo, al ver no sólo como fuente de valor al trabajo, sino al trabajo necesario, se deduce que es el trabajo necesario lo que determina el valor, y con esto evita la confusión de que un trabajo poco calificado podría encerrar mayor valor que un trabajo calificado.

En lo referente al salario destacamos que concibe que este pueda fluctuar por arriba o por debajo del salario natural, esto a consecuencia de la influencia de la oferta y la demanda de trabajadores, que como sabemos puede disminuir o aumentar el salario nominal.

El salario real determina que cantidad de productos necesarios para la conservación y reproducción del trabajador se pueden comprar, y este salario puede variar al modificarse los precios de los bienes de consumo, la cual se podría originar por un cambio en la oferta y demanda de estos bienes, provocando un encarecimiento o abaratando el costo de los bienes.

A continuación continuaremos con el análisis del salario desde la perspectiva de Carlos Marx, el cual desarrolla al máximo la teoría valor trabajo.

1.5 CARLOS MARX

Carlos Marx al igual que Adam Smith y David Ricardo concluye que es el trabajo la única fuente creadora del valor y de la riqueza, pero para Marx, sólo el trabajo socialmente necesario mide el valor real de un objeto.

“El trabajo socialmente necesario es el que se requiere para producir una mercancía en condiciones de producción normales, dentro de la sociedad, es decir, con el promedio de la técnica, capacidad e intensidad de trabajo. Este promedio se determina por las condiciones de producción en que se crea la masa mayor de mercancías de la clase de que se trata. El tiempo socialmente necesario cambia al aumentar la productividad del trabajo”.³⁸

Esta definición es importante porque establece que sea el trabajo social y no el individual lo que determina el valor. De otra forma parecería que un trabajo poco capacitado tuviera mayor valor.

El tener como comparativo al trabajo socialmente necesario, permite establecer si existe un intercambio de productos equivalentes, lo cual sucede mediante el intercambio de cantidades iguales de trabajo socialmente necesario, ejemplo:

³⁸ Manual Económico de la URRS, Academia de Ciencias de la URRS, Instituto de Economía, Pág. 63, grigalbo1959

Horas de trabajo	Producto A	Producto B
1:00hrs	20 metros de lino	2 hachas

Cuando se intercambian 20 metros de lino por 2 hachas, cambiamos dos productos de igual valor, ya que tiempo requerido en su producción es el mismo en ambos casos.

Dos conceptos fundamentales en la teoría de los salarios de Marx son el de la fuerza de trabajo y el de la plusvalía.

“La fuerza de trabajo es el conjunto de capacidades físicas y espirituales que el hombre pone en acción durante los procesos de producción de los bienes materiales, es el elemento necesario de la producción en cualquier forma de sociedad, pero sólo bajo el capitalismo es la fuerza de trabajo una mercancía”.³⁹

El valor de la fuerza de trabajo, como toda mercancía, lo determina el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. La fuerza de trabajo no representa más que una determinada cantidad de trabajo social medio materializado en ella.-Ahora bien; para su conservación el ser viviente necesita una cierta suma de medios de vida. El valor de la fuerza de trabajo es el valor de estos medios de vida necesarios para asegurar la subsistencia del poseedor, como refiere Marx en el capital; la suma de víveres y medios de vida habrá de ser por fuerza suficiente para mantener al trabajador en su estado normal de vida y de trabajo:- Además las

³⁹ Obra Citada, Pág. 80.

necesidades naturales de alimento, vestido, calefacción, vivienda, etc., varían con arreglo a las circunstancias del clima y las demás condiciones naturales de cada país-. Así como, - el volumen de las llamadas necesidades naturales y el modo de satisfacerlas, son un producto histórico que depende en gran parte del nivel de cultura de un país y sobre todo, entre otras cosas, de las condiciones los hábitos y las exigencias con que se haya formado la clase de los obreros libres.

Un concepto importancia es el de la plusvalía por ser ésta la parte no retribuida al trabajador, Marx la define como: “La plusvalía es el valor que el trabajo del obrero asalariado crea después de cubrir el valor de su fuerza de trabajo, y que el capitalista se apropia gratuitamente. Por consiguiente, la plusvalía es el fruto de trabajo no retribuido del obrero”⁴⁰.

Esto significa que el salario pagado a la fuerza de trabajo está por debajo del valor generado por ésta, y que este trabajo no retribuido, posteriormente se transforma en la ganancia del capitalista.

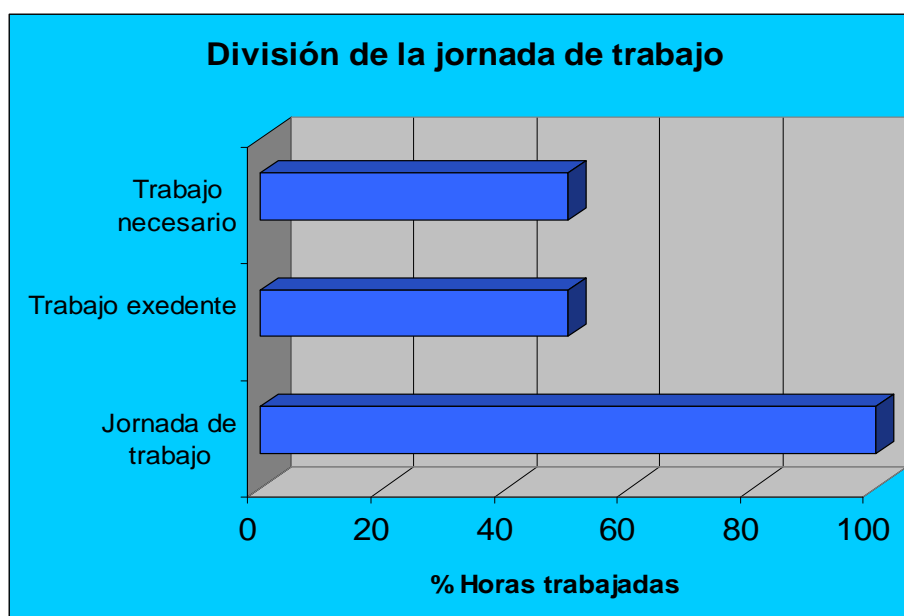
Otro concepto marxista importante es el de la cuota de plusvalía, la cual es la razón del trabajo excedente sobre el trabajo necesario o lo que es lo mismo, la plusvalía entre capital variable.

Formulas: $p' = P/V$ ó $\text{trabajo excedente} / \text{trabajo necesario}$

⁴⁰ Manual Económico de la URRS, Academia de Ciencias de la URRS, Instituto de Economía, Pág. 82, grigalbo1959

La cuota de plusvalía va en relación a la jornada de trabajo no retribuido, entre mayor se ha éste, menor será el salario percibido por el trabajador.

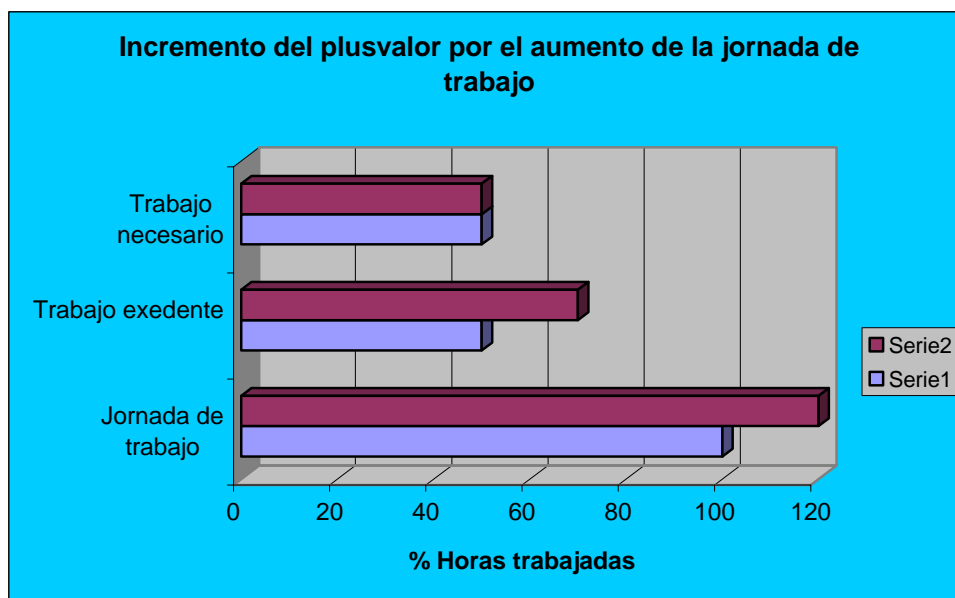
Tomando como ejemplo una jornada de trabajo de 12 horas, de las cuales 6 horas constituyen en trabajo necesario y las 6 horas restantes en plustrabajo ó trabajo excedente.



Grafica6.El trabajo excedente equivale al 50% de la jornada laboral, y representa la plusvalía que se apropia el capitalista.1) jornada de trabajo;2) trabajo necesario;3) trabajo excedente.

Sí el empresario acrecienta la jornada de 12hrs a 15hrs, y no incrementa el salario, la plusvalía por el obtenida aumenta, ya que el trabajo necesario para reproducir el salario pagado a la fuerza de trabajo no cambia.

El salario recibido por el trabajador es inverso a la cuota de plusvalía, derivado de que a una mayor cuota de plusvalía, el salario del obrero es menor.



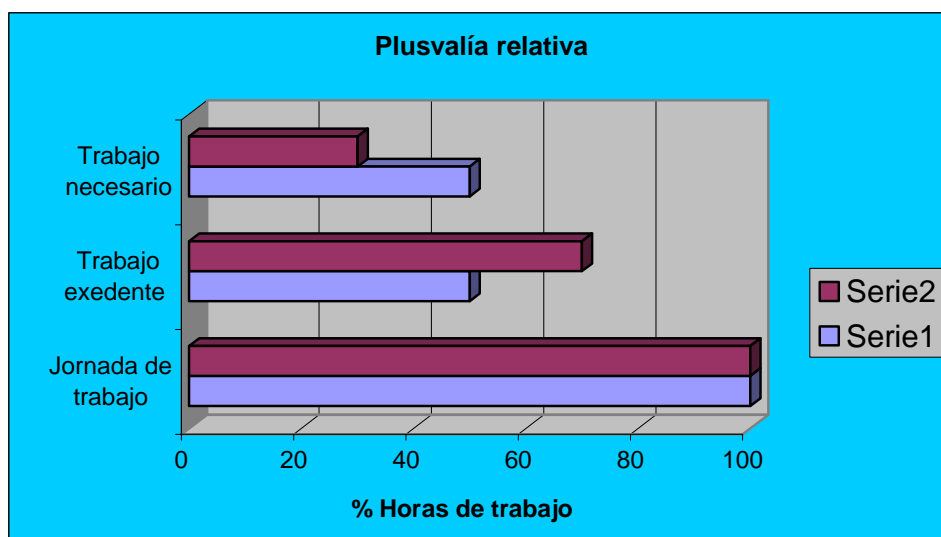
(Grafica7).Jornada laboral de 15hrs, 2.Trabajo necesario de 6 hrs. 3. Trabajo excedente 9hrs, con lo que un aumento de la jornada laboral, sin variar el trabajo necesario, incrementa la plusvalía. 1) incremento de la jornada laboral. 2) reducción del trabajo necesario.3) incremento del trabajo excedente

El incremento de la de plusvalía se logra, con el aumento del tiempo de trabajo adicional, con lo cual acrecienta la cuota de plusvalía, ya que se extiende el trabajo excedente y se mantiene sin variación el trabajo necesario.

La plusvalía generada por el trabajador se divide en plusvalía absoluta y relativa, la prolongación de la jornada de trabajo se le denomina plusvalía absoluta, así como al procedimiento de aumentar la plusvalía sin ampliar la jornada laboral se le conoce como plusvalía relativa, la cual consiste en que sin alterar la duración global de la

jornada de trabajo se reduce el tiempo de trabajo necesario, con lo cual crece la plusvalía obtenida por el capitalista.

Al incrementarse la productividad del trabajo en las ramas que elaboran artículos de consumo para los obreros, se reduce el tiempo de trabajo necesario para producirlos, disminuyendo el tiempo de trabajo necesario y por ende aumentando la plusvalía.



Grafica 8. Si se reduce el tiempo de trabajo necesario se incrementa la plusvalía obtenida.

El salario para Marx es el pago de la fuerza de trabajo y no el pago del trabajo realizado como sucede para David y Ricardo y Adam Smith, los cuales nos muestran al salario como el precio material del trabajo. Para Marx esto se debe a las siguientes causas. “En primer lugar, el capitalista paga al obrero su salario después que éste ha realizado ya su trabajo. En segundo lugar, el salario se establece, bien con arreglo a la cantidad de tiempo que se ha trabajado (por hora, días o semanas), o bien de acuerdo con la cantidad de artículos producidos. Supongamos que el

obrero trabaja 8 horas al día. Durante 4 horas produce un valor de 4 dólares igual al valor de la fuerza de trabajo, en las 4 horas restantes, produce un valor de 4 dólares que el capital se apropia en concepto de plusvalía."⁴¹

El capitalista alquila la fuerza de trabajo, cuyo valor necesariamente será menor al valor generado por éste en el proceso de producción. Ya que el capitalista hace que la fuerza de trabajo se desempeñe siempre más tiempo del necesario para reproducir su propio valor. Por esta razón para Marx el salario no es más que una forma disfrazada del valor- o precio- de la fuerza de trabajo.

En el sistema esclavista y feudal se distingue claramente la división de la jornada laboral en trabajo necesario y trabajo excedente, la condición de esclavo permitía reproducir más rápidamente el valor de los productos consumidos por el esclavo para sobrevivir, y, por lo tanto el tiempo de trabajo necesario era muy reducido y, por ende existe un trabajo excedente muy amplio a favor del esclavista. En el régimen feudal, el siervo esta encadenado a la tierra, trabaja un tiempo para producir los bienes necesarios para su subsistencia, una vez producido este valor realizaba un trabajo forzado a favor del señor feudal, Marx escribe; "Todo trabajo del esclavo parecía trabajo no retribuido. Con el trabajo asalariado ocurre lo contrario: aquí, hasta el trabajo excedente o trabajo no retribuido parece pagado. Allí, el régimen de propiedad oculta el tiempo que el esclavo trabaja para sí mismo;

⁴¹ Manual Económico de la URRS, Academia de Ciencias de la URRS, Instituto de Economía, Pág. 109, grigalbo1959

aquí, el régimen del dinero se esconde el tiempo que trabaja gratis el obrero asalariado”.⁴²

Carlos Marx ve el origen de la desigualdad social en la apropiación de la fuerza de trabajo por parte del capitalista, el cual entre menor tiempo de trabajo retribuya en forma de salarios al propietario de la fuerza de trabajo, mayor será su ganancia.

Es importante hacer énfasis que el salario es el pago de la fuerza de trabajo y no del trabajo concreto en sí, y que el costo de esta fuerza de trabajo es igual al precio de los bienes necesarios para manutención y reproducción de esta.

Marx al igual de Smith y Ricardo divide el salario en nominal y real, y añade el concepto de salario por tiempo y por pieza, a los cuales nos refiriéremos a continuación.

⁴²El capital tomo I, C. Marx., Pág. 452, Fondo de Cultura Económica, 1964

1.5.1 FORMAS DE PAGO DEL SALARIO

Para Carlos Marx el salario es el precio de la fuerza de trabajo, el cual puede ser pagado por jornada de trabajo y por hora o destajo.

1.5.2 EL SALARIO POR TIEMPO. “Es la suma de dinero que el obrero percibe por su trabajo diario, semanal, etc., forma la cuantía de su salario nominal, es decir, del salario calculado con arreglo al valor. – El precio medio del trabajo se fija dividiendo el valor diario medio de la fuerza de trabajo entre el número de horas de la jornada de trabajo media-.”⁴³

El salario del trabajador puede variar según la jornada de trabajo; el incremento de la jornada de trabajo disminuye el precio pagado por hora, o bien, si aumenta el salario por jornada de trabajo y, a su vez, se extienden las horas de trabajo en realidad se disminuye el salario pagado por hora, ejemplo:

Fórmula; $FT / J T H$ (Valor diario de la fuerza de trabajo / jornada de trabajo de un determinado número de horas) si el precio de una jornada de trabajo de 8 horas es \$45.00, el pago por hora es de \$5.625, si se amplía la jornada de trabajo a 12 horas, sin variar el pago del salario, bajará el precio por hora de la jornada de trabajo a \$ 3.75, con lo que aumenta el trabajo excedente generado por el obrero.

⁴³ Obra Citada. Pág. 455.

1.5.3 EL SALARIO POR PIEZA (DESTAJO). Para determinar el precio de una pieza, “se toma en cuenta el grado de destreza media (trabajo socialmente necesario) en la producción de un artículo, Si el salario medio en la rama de la producción de que se trate es de 6 dólares al día, y la cantidad de piezas producidas por un obrero calificado alcanza la cantidad de 60 piezas, el patrono calculará el salario a razón de 10 centavos por pieza. El capital calcula la tarifa de tal manera que el salario del obrero cada hora (o cada día. o cada semana) no exceda del que obtendría cobrando por tiempo. Así, el salario a destajo no es, en el fondo, si no una modalidad del salario por tiempo”.⁴⁴

Un incremento de la producción de piezas, bajo el régimen de salario a destajo, permite al obrero aumentar su ingreso nominal. “Aceptado el destajo, el obrero se halla, por supuesto, personalmente interesado en desplegar su fuerza de trabajo con la mayor intensidad posible, lo que permite al capitalista elevar más fácilmente el grado de intensidad del trabajo. El obrero se halla también personalmente interesado en que la jornada de trabajo se prolongue, pues con ello aumenta su salario diario o semanal. Se produce así la reacción que ya advertimos en el salario por tiempo, aparte de que la prolongación la jornada de trabajo, aunque el salario por pieza no varíe, implica de por sí una disminución en cuanto al precio del trabajo”.⁴⁵

⁴⁴ Manual Económico de la URRS, Academia de Ciencias de la URRS, Instituto de Economía, Pág. 113 grigalbo1959

⁴⁵ el capital tomo I, Carlos Marx, pág. 465, Fondo De Cultura Económica, 1964

El pago por pieza intensifica la productividad del trabajador en una jornada laboral, este incremento de la productividad se deriva la intensificación del trabajo del obrero con lo que se amplía el tiempo de trabajo excedente a favor del patrón

EL SALARIO A DESTAJO

Piezas producidas	Salario destajo	Piezas producidas	Salario nominal
60	0.1	60	6
65	0.1	65	6.5
70	0.1	70	7
75	0.1	75	7.5
80	0.1	80	8

Tabla N°1 Elaboración propia

El incremento de la productividad si bien permite un mayor ingreso del trabajador, lo hace con un trabajo más intensivo, el cual requiere de mayores niveles de desgaste del obrero, reduciendo su tiempo de vida.

El salario mínimo no es tratado en forma específica en el capital, sin embargo existe un valor natural de la fuerza de trabajo: “el límite último o mínimo del valor de la fuerza de trabajo esta determinado por el valor de aquella masa de mercancías cuyo diario aprovisionamiento es indispensable para el poseedor de la fuerza de trabajo, ya que sin ella no podría renovar su procesos de vida es decir, el valor de

los medios de vida físicamente indispensables. "Si el precio de la fuerza de trabajo es inferior a este mínimo, descenderá por debajo de su valor, ya que en estas condiciones sólo podrá mantenerse y desarrollarse de un modo raquítico."⁴⁶

El valor de la fuerza de trabajo varía según los distintos países. Para Marx el valor medio internacional de la fuerza de trabajo se debe tener en cuenta: "todos los factores que influyen en los cambios de la magnitud de valor de la fuerza de trabajo, el precio y la extensión de las necesidades elementales de vida del obrero, tal como se han desarrollado en la naturaleza y a través de la historia, los gastos de educación del obrero, la función del trabajo de la mujer y del niño, la productividad del trabajo, su volumen extensivo e intensivo. La más superficial de las comparaciones exige que lo primero que se hiciera fuera reducir a jornadas de trabajo iguales el jornal medio vigente para las mismas industrias en los mismos países. Una vez nivelados los salarios, hay que reducir el salario por tiempo a salario por piezas, pues sólo éste nos permite graduar la productividad y la magnitud intensiva del trabajo".⁴⁷

Marx lleva hasta el final la teoría valor trabajo y establece el origen del valor en la esfera de la producción, y es la fuerza de trabajo la que utilizando las materias primas y los medios de producción transforman la naturaleza y producen las mercancías destinadas al cambio dentro de la circulación.

⁴⁶ El Capital , Carlos Marx, Pág. 126, Fondo de Cultura Económica, 1964

⁴⁷ Obra Citada. Pág. 469.

El salario es el pago de la fuerza de trabajo y el valor de esta lo determina el valor de las mercancías necesarias para su manutención y reproducción, éste conjunto de mercancías varían según las características técnicas del lugar y tiempo al que nos referimos.

Marx deja plasmado el origen de la acumulación del capital y el incremento de la ganancia, la que se deriva de no pagar el valor real de la fuerza de trabajo, esto a través, de no retribuir en forma de salario, el justo al valor reproducido por la fuerza de trabajo.

Recordemos que el hecho de que el valor de las mercancías y por ende de la fuerza de trabajo, se genere en el proceso de la producción, no quiere decir que el precio de ésta no se vea afectado por la oferta y la demanda en la circulación, y por ende el precio se pueda situar por arriba o por debajo del valor de la mercancía y por lo tanto de la fuerza de trabajo.

La plusvalía y la cuota de plusvalía esclárese el origen de la riqueza del capitalista y de la pobreza del obrero, y no es otro cosa que una desigual distribución del ingreso en forma de salarios, y que queda evidenciado en la diferencia entre el trabajo excedente y el trabajo necesario.

Hasta aquí llegamos en el estudio del salario y los orígenes del concepto del salario mínimo desde la teoría valor trabajo, la cual nos ha mostrado, que el salario se puede medir objetivamente a partir del tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducir su valor, además justifica en forma teoría la existencia del salario

mínimo, al prevalecer las circunstancias de la mala distribución del ingreso y pobreza, así como la desventaja de negociación del obrero frente al capitalista.

En el próximo capítulo estudiaremos al salario desde el punto de vista de la escuela subjetiva del valor.

CAPITULO II

ESCUELA SUBJETIVA DEL VALOR

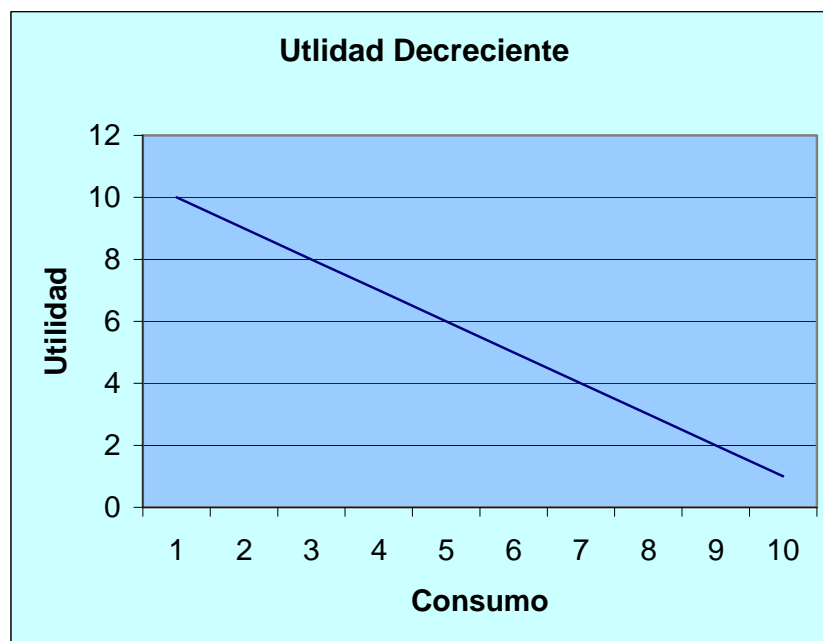
INTRODUCCIÓN

Las nuevas teorías del salario se fundamentan en el concepto de la utilidad marginal, Gossen declara, “que el hombre necesita disfrutar de la vida y hace de esto su aspiración principal para aumentar al máximo su felicidad. A medida que se satisface una necesidad la utilidad de un bien desciende progresivamente hasta el punto de la saciedad.”⁴⁸ Sobre este principio de satisfacción decreciente, basó su teoría del valor, sosteniendo que los productos tienen valor sólo en proporción a las satisfacciones que procuran. El primer átomo adicional tiene progresivamente un valor menor hasta llegar al punto en que no hay exceso neto de satisfacción, y el valor es nulo.

Jevons utiliza la frase de grado final de utilidad, la cual se obtiene dividiendo la utilidad del crecimiento final por este incremento. Este grado final de utilidad es el que determina el curso de los cambios y el valor del mismo, actualmente utilizamos la frase de utilidad marginal para expresar esta idea.

⁴⁸ Historia de la economía, J.M.Ferguson, Pág., 151, fondo de cultura económica 1963

La teoría subjetiva del valor trata de rebatir la teoría de valor trabajo y se centra en factores psicológicos e individuales. El estudio de cómo se genera el valor de las cosas es desplazado por el estudio de los precios, así para Marshall el centro del problema del valor no está en la producción y con ello en el trabajo, sino en la circulación y el precio, el cual se determina por dos factores: 1) la utilidad límite, y 2) los gastos de producción. Marshall explicó los salarios como el costo de producción que tiene la empresa al contratar un trabajador.



Grafica 9. Una unidad más de consumo disminuye el grado de utilidad

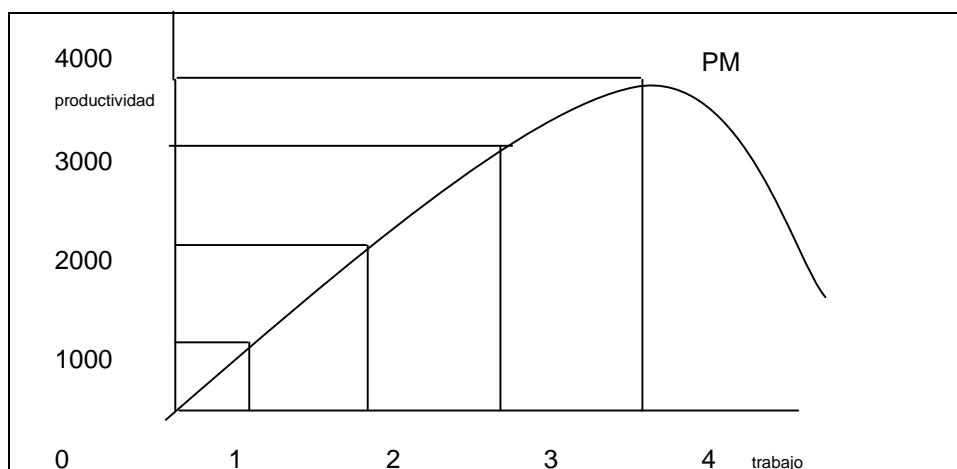
Un concepto importante es la ley de los rendimientos decrecientes en la esfera de la producción se conoce como producción marginal. El maestro Samuelson la

define así, “la producción marginal de un factor es el incremento del producto, o la producción añadida por la aplicación de una unidad más de esos factores manteniéndose constante las cantidades aplicadas de los demás factores⁴⁹”. Es importante porque los salarios del trabajador deben igualar la productividad marginal del trabajo.

PRODUCTIVIDAD MARGINAL DEL TRABAJO

Unidad de trabajo	Productividad total	Productividad marginal física
0	0	
1	2000	2000
2	3000	1000
3	3500	500
4	3800	300
5	3900	100

Tabla 2 elaboración propia



Grafica 10. Al aumento de una unidad más de trabajo el producto aumenta para escala decreciente

Cada unidad adicional de trabajo aumenta la producción pero disminuye la productividad marginal y es ésta la que determina el salario (PM cuadro inferior grafica 11).

⁴⁹ Curso de economía moderna, Paul A. Samuelson. Pág. 600. FCE 1965

Con empleo de las matemáticas se busca maximizar los beneficios del consumidor (utilidad marginal) o el productor (costo marginal, productividad marginal).

La microeconomía tiene como soporte a los pensadores de la escuela marginalista, donde la producción depende de dos factores El capital y trabajo, siendo el salario el costo del trabajo, el cual determina el nivel de empleo y de la producción, y por ende un aumento salarial sólo se justifica cuando hay un incremento en la productividad del trabajador.

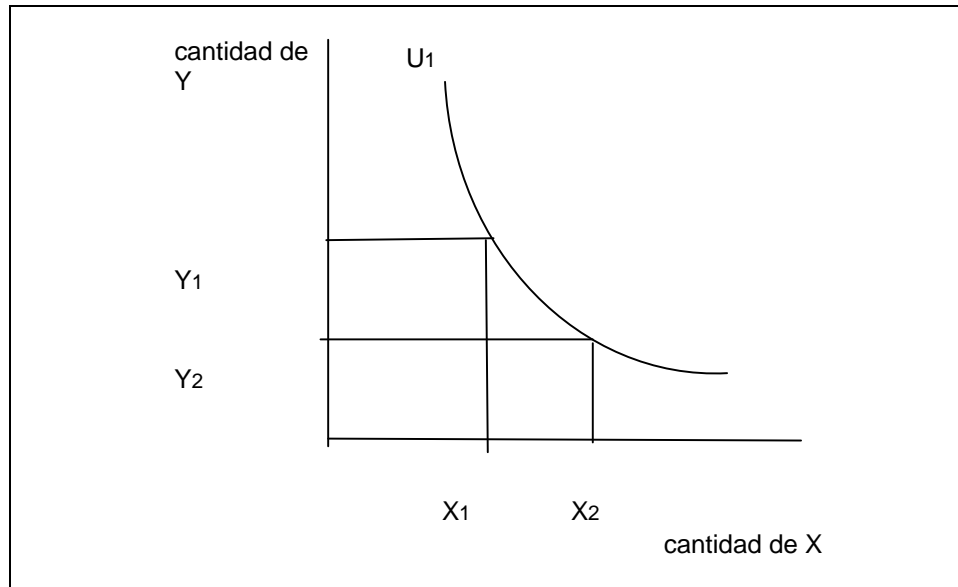
La definición de los salarios para los marginalistas es: “la tasa Marginal de los salarios pagados en dinero a los componentes de un grupo homogéneo de trabajadores; tiende a igualarse con el producto Marginal de ingreso de dicho grupo”⁵⁰

La definición moderna de utilidad supone que las preferencias de los individuos se representa por una función de utilidad $U(X_1, X_2, \dots, X_n)$ donde X_1, X_2, \dots, X_n , son las cantidades de cada uno de los bienes que podrían consumirse en un periodo dado.

En la microeconomía las curvas de indiferencia muestra el conjunto de cestas de consumo, cuyas utilidades resultan indiferentes para el individuo.

⁵⁰ Tratado de teoría económica. Francisco Zamora Pág. 626. FCE 1964

Combinación de canastas en una curva de indiferencia



Grafica 11 cual quiera combinación de canasta es equitativa en esta curva de indiferencia

La curva U_1 representa las combinaciones de X e Y que reportan la misma utilidad al individuo. Su pendiente representa la relación a la que el individuo está dispuesto a intercambiar X por Y, disfrutando el mismo bienestar. La negativa de la pendiente se denomina relación marginal de sustitución ($RMS = dY / dX \mid U = U_1$).

Las curvas de indiferencia como supuestos son:

- Convexas
- De pendiente negativa
- Transitorias

Por lo tanto, en la microeconomía los salarios están más relacionados con la oferta y la demanda, con la productividad y con la utilidad que con la satisfacción de las necesidades del trabajador.

El punto de equilibrio de la oferta y de la demanda del trabajo, puede establecer un salario real por de bajo de los recursos necesarios para la manutención, esparcimiento y reproducción.

Al determinar el valor no por la cantidad de trabajo encerrado en el producto sino por la utilidad o satisfacción que genere al individuo, el valor de las mercancías se vuelve totalmente subjetivo, y si bien es cierta la influencia que tienen las preferencias del individuo sobre el precio de los bienes y servicios que consume, esto no excluye la existencia de un valor trabajo, encerrado en el producto, y que las preferencias subjetivas del individuo puedan en circulación incrementar su precio o bien disminuirlo. Así mismo, la cantidad de bienes que necesita para mantenerse y reproducirse el trabajador, no se modifican por la influencia del mercado, así que, si disminuye la demanda de empleo, se reducirá el salario nominal, pero no así las necesidades del trabajador.

A continuación Comenzaremos el estudio de esta escuela con Jhon Stuart Mill.

2.1 JOHN STUART MILL

En su libro principios de economía Stuart Mill sitúa a los salarios como una de las partes de la distribución del producto generado por los factores de la producción tierra (renta), trabajo (salarios) y capital (utilidad).

Los salarios dependen de la oferta y la demanda, así pues, “los salarios dependen principalmente de la demanda y la oferta de trabajo, o como se expresa con frecuencia, de la proporción entre el capital y la población; entendiéndose por población el número de personas que integran la clase trabajadora, o más bien de las que trabajan por un salario; y por capital sólo al capital circulante, incluso ni aun la totalidad de éste, sino únicamente aquella parte que se emplea en la compra directa del trabajo”.⁵¹

Stuart Mill ve el crecimiento de la población como una consecuencia de los aumentos salariales; los cuales traen como resultado el incremento del salario real y por ende, al mejorar el nivel de vida del trabajador, se crean las condiciones adecuadas para permitir una mayor reproducción de la población, lo que provoca un acrecentamiento de la oferta de trabajo, y por lo tanto disminuye nuevamente el

⁵¹ Principios de economía. Jhon Stuart Mill, Pág. 309 FCE 1950

salario real, nulificando los beneficios del primer aumento del salario real con una mayor población e inflación.

Por esta razón se recomienda salarios bajos que desmotiven la reproducción y así controlar el crecimiento poblacional.

John Stuart Mill encuentra en la fijación de los salarios, la razón del desempleo; “como la escala de salarios restantes de la competencia distribuye la totalidad del fondo de salarios entre toda la población trabajadora, si la ley o la opinión consiguiesen fijar salarios superiores a esta escala, es inevitable que algunos trabajadores queden sin empleo”.⁵²

En esta aseveración concluimos que Stuart, determina una cantidad fija para el pago de salarios, la cual es distribuido para toda la población (salario7 población), al dividir el salario entre población, mientras más alto es el denominador mas bajo será el porcentaje de salario por persona, pero aumentara el empleo. La problemática es determinar si este porcentaje de salario se encuentra por debajo del salario natural.

Como vemos estos argumentos son los mismos que actualmente se expresan por los empresarios y jóvenes economistas.

⁵²Obra Citada. Pág. 324

Los argumentos de desempleo que encontramos en Stuart Mill son los mismos de Milton Friedman y demás economistas neoclásicos, demostrando que la economía moderna se fundamenta en los orígenes del pensamiento económico de más de dos siglos. Más adelante ampliaremos el estudio de la productividad marginal.

Debemos considerar que una política de salarios altos aunada a mejores niveles educacionales, así como mayores libertades civiles y políticas, aumentarán la capacidad de análisis de la población, y por consiguiente no se someten de buen grado a privarse para sí y sus hijos de obtener los bienes y servicios que puedan satisfacer sus necesidades físicas y psicológicas, como lo demuestran los bajos índices de natalidad de los países Europeos, donde inclusive se optó por incentivar el aumento del índice de natalidad por medio de sumas de dinero, y otros regalos .

Continuaremos con otro de los principales economistas de esta época Thomas R. Malthus.

2.2 THOMAS R. MALTHUS

Malthus define al salario como la remuneración que se concede al obrero por sus esfuerzos, y los clasifica como salario real y salario nominal, “los salarios reales del trabajo consisten en los artículos de primera necesidad, útiles y de lujo, que los salarios en dinero del trabajador le permiten a éste comprar”.⁵³

Define el precio natural necesario del trabajo en un país, “como aquel que dentro de las circunstancias reales de la sociedad, se precisa para producir una oferta media de trabajadores, suficientes para hacer frente a la demanda efectiva: el precio de mercancías es; “el precio real que en él se obtiene, y que, debido a causas temporales, algunas veces se halla por encima o por debajo de ese precio fijo, al que pronto volverán.”⁵⁴

Para Malthus los trabajadores pueden acostumbrarse a vivir en condiciones de subsistencia cuando persisten los salarios bajos por algún tiempo. Las uniones entre esta población surgen sin más perspectiva que la mera subsistencia.

Un punto trascendental es la aseveración de Malthus respecto a que la existencia de salarios reales altos permiten un aumento en el consumo de bienes de lujo, lo que deriva en un estímulo para incrementar la inversión en la producción. “Los salarios reales elevados y el poder de compra de muchos artículos de primera

⁵³ Principios de economía; Tomas Malthus Pág. 183. FCE. 1950

⁵⁴ Obra Citada. Pág. 188. FCE. 1950

necesidad pueden dar dos resultados muy distintos: el primero es un aumento rápido de la población, en cuyo caso los salarios elevados se gastan sobre todo en el mantenimiento de familias numerosas; y otro, en una mejora franca en los alimentos, cosas útiles y lujos de que se goce, sin una aceleración proporcional del ritmo de aumento.”⁵⁵

Malthus también concibe la existencia de un precio natural del salario, y se mide por los productos de consumo para la manutención del trabajador, debido a la influencia de la oferta y la demanda este precio puede fluctuar por arriba o por debajo de este precio natural, si este se sitúa por arriba del costo de las materias primas generará desempleo, siendo para Malthus el trigo, el principal punto de comparación. “Ocurre a veces que los salarios en el trigo son comparativamente altos sin una demanda proporcional de trabajo. Esto es lo que con más probabilidad tendrá lugar cuando el precio de las materias primas ha disminuido sin una baja en el precio del trabajo, de manera que incapacita a los cultivadores para emplear la misma cantidad de hombres que antes”.⁵⁶

De esta forma el poder de compra del salario real varía según las costumbres el tiempo y el lugar, así como por el costo de las materias primas necesarias para producir los bienes necesarios para el consumo del trabajador, los cuales influyen a su vez en la demanda del empleo.

⁵⁵ Obra Citada. Pág. 190.

⁵⁶ Obra Citada. Pág. 195.

Con Malthus encontramos nuevamente el concepto de precio natural del trabajo, el cual debe garantizar, en su concepto el estado de equilibrio de la población o de la expansión de la misma de ser necesario.

2.3 ALFRED MARSHALL

La teoría de los salarios de Marshall se determina por el producto marginal del trabajo, descartó la posibilidad de instaurar una tasa general de salarios, derivado de las diferentes fuerzas que fijan el salario como son, la oferta y la demanda y los costos de producción. Para Marshall el salario equitativo es: “el tipo medio que haya sido pagado por el mismo hasta donde alcanza nuestra memoria, o durante un periodo más breve si el oficio ha sufrido cambios recientes: pero a veces es muy difícil determinar este tipo medio, y, por tanto, en términos generales es mejor elegir en términos prácticos el nivel pagado en un año determinado en el que, de acuerdo con el consenso general, hayan existido condiciones normales en el oficio que se trate”.⁵⁷

Para Marshall el salario deja de ser costo de la manutención y reproducción del trabajador, y pasa a ser algo subjetivo porque considera como equitativo el salario que por costumbre se ha pagado, o bien el que se considera normal en un momento dado, sin importar que el salario garantice o no la manutención y reproducción de los trabajadores. Se abandona el estudio preclásico y clásico donde el salario es el costo de los bienes que consume un trabajador para reponer el desgaste físico y su reproducción.

⁵⁷ Obras escogidas, Alfredo Marshall , ,pag,19- 20 , fondo de cultura económica, 1949

Según Marshall el incremento de las ganancias obtenidas por un aumento en la demanda, debe de incrementar el salario percibido por el trabajador. Este aumento salarial es una obligación moral del empresario.

Sin embargo el obrero debe disminuir su petición salarial cuando se reduce, las ganancias: “es injusto que los obreros reclamen de repente mejoras de un patrón cuando éste acaba, de contratar importantes pedidos a entregar en un tiempo dado y sujeto a severas sanciones, y es injusto igualmente que los patrones se aprovechan de que los obreros han tenido sólo empleo irregular y necesitan dinero, y utilicen esta circunstancia para obligarles a trabajar por tipos de salarios inferiores a lo que necesidad requiere”.⁵⁸

Se reconoce la necesidad de una entidad reguladora, porque los intereses encontrados entre sueldo y ganancia no se solucionan por medio del mercado. Marshall propone la creación de una junta de conciliación y al respecto dice: “El mejor procedimiento es el de conciliación. Este consiste en que los delegados de los patrones y de los obreros se reúnan de vez en cuando con propósito de hablar con perfecta franqueza, evitando cuando parezca abogar especialmente por sus intereses, cada parte tratando de colocarse en punto de vista de la contraria, teniendo cuidado de no presentar peticiones que puedan considerarse desprovistas de razón desde tal punto de vista.”⁵⁹

⁵⁸Obra Citada... Pág., 23.

⁵⁹ Obra Citada. Pág., 23.

Para Marshall los salarios están bajo la influencia de la ley de la oferta y la demanda: “los salarios no se rigen por precios demanda, ni tampoco por precios oferta sino por el conjunto de causas que gobiernan la demanda y la oferta”.⁶⁰

Los elementos que influyen en la oferta y la demanda son; la tasa de interés el ahorro, el costo de materias primas, la tecnología y la productividad.

Es importante que Marshall reconozca la necesidad de que exista una entidad reguladora del salario, derivado del hecho de que un incremento de las ganancias no siempre se refleja en un aumento del salario, siendo esto un antecedente de una comisión de salarios mínimos regulada por el estado.

⁶⁰ Salarios Maurice Dobb, Pág. 84 Fondo de Cultura Económica 1995

2.4 LA TEORÍA DE LOS SALARIOS DE FRIEDMAN.

La economía actual se sustenta en el principio fundamental de la no intervención del gobierno en la economía, basado en el pensamiento de Adam Smith y su idea de la mano invisible cuyos fundamentos son similares al concepto actual de mercado, a firma que si se deja a los mercados actuar libremente se llegará a potenciar al máximo la economía no sólo local, sino también mundial por medio de la implantación del libre comercio.

La globalización tiene como base la libertad comercial mundial, la disminución y desaparición de aranceles o cualquier gravamen que limite la libre circulación de las mercancías.

El Estado está limitado a funcionar como garante de la seguridad (estado policía), así como a proveer los servicios necesarios para la población, siempre y cuando no exista inversión privada interesada en suministrar estos servicios.

Los economistas neoliberales están en contra de la fijación de salarios, porque consideran que rompen el equilibrio generando inflación y desempleo.

Otro sustento de las modernas políticas económicas es la teoría monetarista, la cual acepta la existencia de desequilibrios en el mercado, que pueden ser subsanados por el Estado, con políticas de impuesto y gasto publico, sin embargo el mercado tarda en detectar las señales emitidas por el mismo, por lo cual se retarda su efecto en la economía. De tal manera que sus benéficos serían los mismos, en el

caso de que se hubiera dejado actuar al mercado por si mismo, Así de está forma el Estado sólo debe asegurarse que los agentes tengan la información completa para que estos puedan elegir la opción que le brinde una máxima satisfacción, sin la necesidad de su intervención activa en la economía.

Uno de los principales exponentes de la teoría neoclásica es Milton Friedman profesor de la Universidad de Chicago, también premio Nóbel de economía en 1976.

Representante del pensamiento económico moderno Milton Friedman en su libro la libertad de elegir formula su teoría de salarios, la cual se fundamentada en los supuestos de costo de la producción y de libre mercado de la escuela clásica, así como por los principios económicos de la escuela subjetiva donde el salario es visto como un costo más de producción.

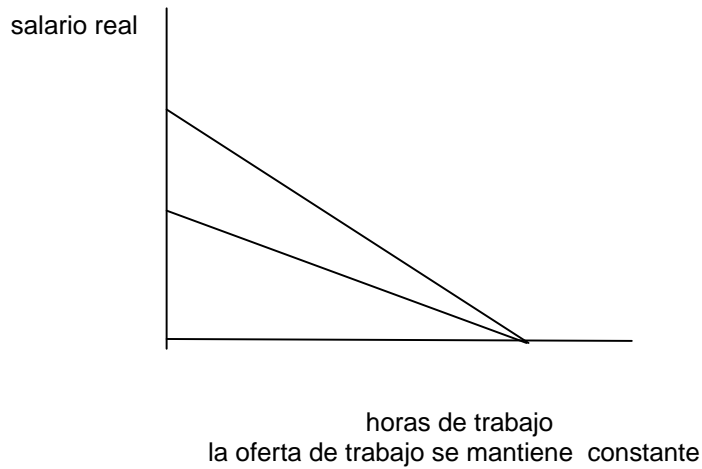
Friedman elabora su curva de trabajo a corto plazo, donde un aumento del salario real origina en el corto plazo un incremento de la fuerza de trabajo, ya que el costo de mantenerse ocioso se incrementa, el efecto sustitución predomina en el trabajador. En un segundo momento el agente se puede ver influido principalmente por el efecto ingreso, por lo cual un incremento del salario real provocaría una disminución de la oferta de trabajo, porque con menos horas laborales podría obtener el mismo o aún mayor consumo (grafica 12).

En la actualidad los factores psicológicos favorecen el consumo de bienes de lujo, el poder de compra es sinónimo de status social, de prestigio y de existo, por lo que la búsqueda de obtener un ingreso mayor es más común que el deseo de ocio, por ende se espera que derivado del encarecimiento del ocio, se incremente la oferta de trabajo, predominando el efecto sustitución sobre el efecto ingreso.



el efecto ingreso provoca que un aumento del salario real , disminuyan las horas de trabajo

Para Friedman en el corto plazo la curva de oferta es positiva pero en el largo plazo es negativa (grafica 12), en el efecto ingreso, el incremento del salario real no acrecienta la oferta de empleo, la cual se mantiene constante (grafica 13).



Grafica13

Friedman asegura que si la población recibe un aumento de los salarios que permita al trabajador un nivel de vida superior al de la supervivencia, traería una mayor reproducción de la población, lo que provoca una reducción de los salarios a largo plazo, reduciendo nuevamente el nivel de vida al punto de origen; por lo tanto, la curva de oferta de trabajo a largo plazo es constante (grafica 14), como hemos mencionado anteriormente estas ideas son plasmadas ya apoyándose en la teoría maltusiana de la población, así como del pensamiento económico de Petty,.



Grafica 14

Actualmente la experiencia nos dice que los países europeos con un mayor nivel de vida tienen una tasa de natalidad menor, lo que permite poner en duda la afirmación de Friedman, la cual condena a la mayoría de la población a vivir con un nivel de subsistencia, esto con el fin de mantener un equilibrio económico a favor de un sector reducido de la población. La disminución de la tasa de natalidad en Asia está relacionada por el incremento de la población rica y urbana; “Ello es especialmente evidente en los países del este asiático, donde el incremento de población rica y urbana ya está reduciendo el tamaño de la familia. Países como China y Corea del Sur, en los últimos 20 años, ya han disminuido a la mitad de su ritmo de crecimiento”.⁶¹

La disminución de la tasa de natalidad está más ligada al incremento educacional y riqueza de la población que a su nivel de pobreza. En muchos países africanos la familia promedio tiene en promedio seis o más hijos, en contraste la tasa de natalidad promedio en Europa es de 1.4 hijos por hogar.

El profesor especialista en economía y desarrollo J Mohan Rao, señala como factores del descenso de la natalidad en Europa al progreso técnico, y los cambios económicos y sociales: “Comparados con la Europa del Pasado, a los países en vías de desarrollo conocen hoy un ritmo de evolución mucho más rápido, en cuanto al comportamiento procreador(Watkins,1989): la caída de la tasa de fecundidad en esos países se atribuye a dos factores, y por una parte, al progreso de las técnicas anticonceptivas, fácilmente accesible; la disminución del número de niños deseados,

⁶¹ Universidad Diego Portales, Documento publicado en Revista Creces, Septiembre de 1998, página Internet www.creces.cl/new/index.asp?mat

consecuencia de los cambios económicos y sociales(hipótesis fundadas respectivamente, en el papel impulsor de la oferta y en el de la demanda).

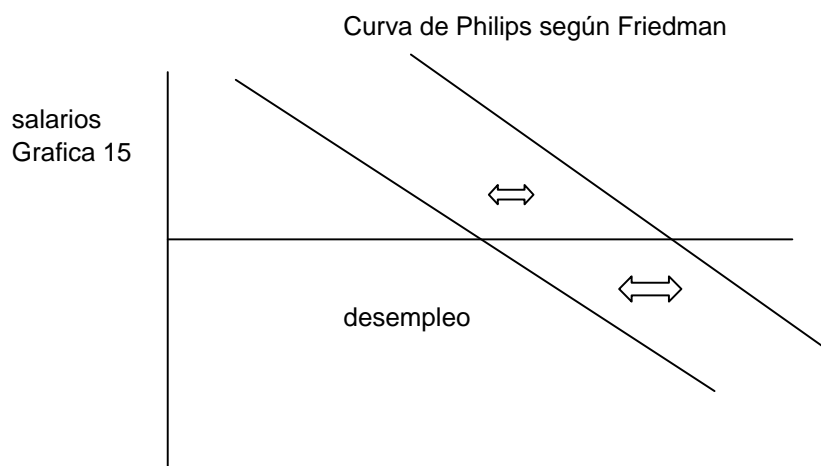
En la segunda hipótesis (papel motor de la demanda), la mejora de las condiciones materiales de vida entraña una modificación de la oferta de niños (lo que implica que las prácticas anticonceptivas están inducidas por la demanda). Sin embargo, al igual que en Europa en el pasado, la aceleración del declive de las tasas de fertilidad en los países en vías de desarrollo no puede explicarse únicamente por los factores de la demanda o por las variables económicas.”⁶²

Por estos datos demográficos podemos poner en duda la aseveración respecto a que el incremento del salario traerá como consecuencia inevitable un aumento en la tasa de natalidad.

Para Friedman cualquier intención de acrecentar los salarios en el corto plazo aumentaría la oferta de trabajo, sin embargo las expectativas racionales de los agentes los hace reconocer que lo único que realmente sucede es un incremento de la inflación, generada por el alza de los costos de producción, y por ende existirá una caída del salario real. Como respuesta, el trabajador exigirá un aumento del salario, volviéndose a repetir el ciclo inflacionario, manteniendo el desempleo constante (hipótesis de la tasa natural de desempleo). Esta hipótesis se sustenta en que la economía funciona a un nivel de pleno empleo, completa información de agentes y

⁶² <http://www.crim.unam.mx/cultura/informe/cap.4.htm>. J Mohan Rao. Profesor Universidad de Massachussets, Amherst Estados Unidos).

de mercados vacíos, cualquier intento de disminuir el desempleo sólo provoca inflación en el largo plazo.



Gráfica15: El efecto a corto plazo de incrementar el salario real, a largo plazo desaparece regresando la curva de la demanda a su punto de origen

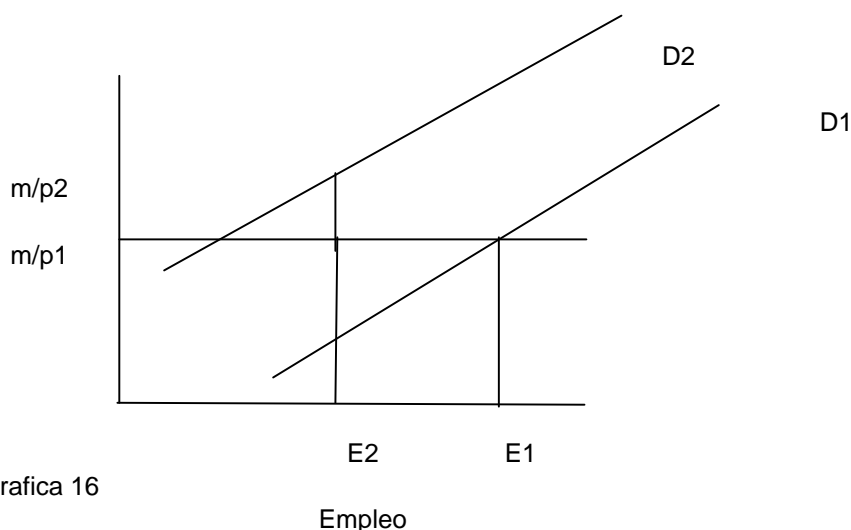
Recordemos que la teoría de los salarios Friedman parte de un equilibrio de pleno empleo, de la completa información de agentes y de mercados vacíos, por lo que cualquier intento de intervención del estado en la economía genera como consecuencia un desequilibrio económico.

La rigidez del salario causado por la intervención del estado al establecer un salario mínimo, así como la existencia de sindicatos, impide que la oferta y la demanda situé al salario en su precio de mercado, lo cual genera desempleo.

El economista Ingles John Maynard Keynes desarrolla una teoría donde es posible que el equilibrio de pleno empleo no exista de manera natural, siendo necesario la intervención del Estado para motivar el crecimiento de la demanda efectiva, en el próximo capítulo estudiaremos la teoría de este economista.

El salario para los marginalistas, está determinado por la productividad marginal y los costos marginales, para esto suponen dos principios fundamentales, el del pleno empleo de los factores y el de mercados vacíos. La oferta y la demanda determinarán, el salario real de equilibrio y de la producción. La intervención del Estado en estas condiciones económicas, provocaría un desajuste económico que reduce el nivel de empleo.

La principal preocupación de los economistas neoclásicos es mantener el nivel de empleo en equilibrio, dado que desconocen lo posibilidad de existencia de un paro un voluntario.



Un aumento del salario real provoca una disminución del empleo

Un aumento del salario provoca una disminución del empleo, y en el caso de que exista pleno empleo de los factores de producción, un incremento del salario real, sólo encárese los costos de producción reduciendo el empleo.

El principio de la no intervención de los estados en la economía se fundamenta en la teoría de la mano invisible de Smith, donde el interés de las personas llevará a la economía a resultados eficientes. Bajo los supuestos de Smith esto es correcto, sin embargo en la economía real y en especial en los países en desarrollo estos principios no se cumplen. Al respecto Joseph E. Stiglitz escribe; “uno de los grandes logros de la economía moderna es haber mostrado el sentido en que y las condiciones bajo las cuales las conclusiones de Smith son correctas. Tales condiciones son sumamente restrictivas. De hecho, los avances más recientes de la teoría económica- realizados irónicamente justo durante el periodo de seguimiento más inexorable de las políticas del Consenso de Washington- han probado que cuando la información es imperfecta y los mercados incompletos(es decir siempre, y especialmente en los países en desarrollo), entonces la mano invisible funciona de modo muy deficiente)”.⁶³

Es importante analizar las condiciones económicas de cada país y si existen los supuestos teóricos, ya que al no cumplirse estos principios, tampoco se cumplen las políticas de salarios sustentados en ellos.

La economía moderna se sustenta en la teoría de mercados donde la mano invisible de Smith es sustituida por el concepto de la soberanía de mercados, y

⁶³ El malestar en la globalización, Joseph. Stiglitz, Pag103, FCE , 2002

donde la oferta y la demanda, así como la productividad marginal fijan los precios de las mercancías, así como también fijan el salario de los trabajadores, en lo que se denomina mercado de trabajo, el cual estudiamos brevemente a continuación.

2.5 EL MERCADO DE FACTORES

El mercado de factores está integrado por el mercado de capital y el mercado de trabajo, estudiaremos exclusivamente la determinación del salario en el mercado de trabajo.

Consideramos importante referirnos al mercado de factores de la teoría microeconómica, por que abarca el pensamiento de los economistas clásicos y de la escuela subjetiva.

En el estudio del mercado de factores de la microeconomía se concentran las ideas de Petty; Stuar Mill; Marshall y Friedman. El mercado de factores es la explicación matemática de los diversos principios teóricos de estos economistas

En la concepción de un mercado que determina los precios de un bien o servicio mediante la oferta y demanda del consumidor, sin la necesidad de la intervención estatal, podemos ver sus similitudes en la teoría de la mano invisible de Smith.

La afirmación que hace Petty referente a que los salarios deben mantenerse a nivel de subsistencia para impedir un decremento en la cantidad de trabajo realizado por el obrero, se relaciona con el efecto renta y el efecto sustitución de la microeconomía.

Los conceptos de utilidad y de utilidad marginal son utilizados en la microeconomía para determinar el precio del trabajo.

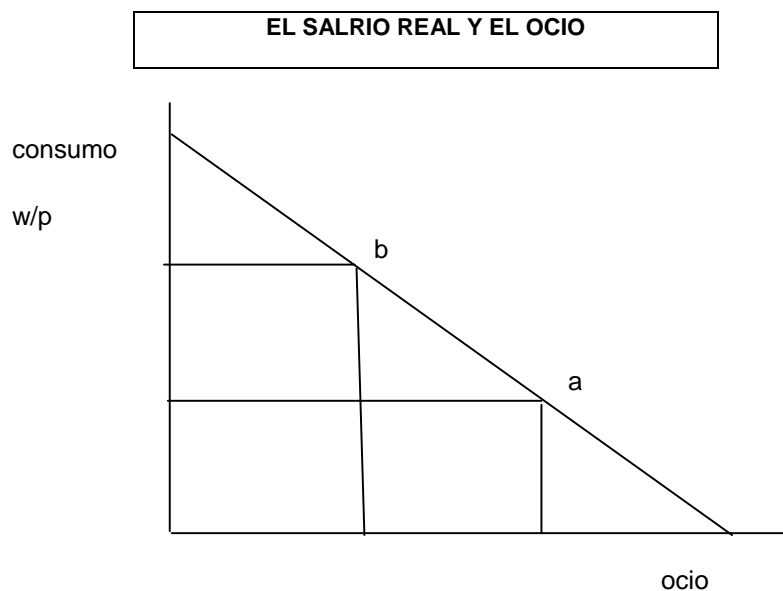
Los efectos negativos de la fijación de los salarios son explicados matemáticamente por la teoría económica mediante el mercado de factores.

A continuación nos referimos brevemente a la fijación de precios en el mercado de factores.

2.5.1 EL MERCADO DE TRABAJO

El estudio microeconómico del mercado de trabajo, determina la relación existente entre la oferta de trabajo y el salario real, siendo salario lo que motiva al individuo a incrementar el tiempo laboral y disminuir su ocio.

Se considera al ocio como un bien positivo y al trabajo como un bien negativo, dado que sólo con el pago de un salario que le permita al individuo la obtención de recursos necesarios para satisfacer sus necesidades, el trabajador esta dispuesto a cambiar ocio por trabajo.



GRAFICA17 entre mayor se ha el salario real el trabajador disminuirá su ocio al encarecerse este

La oferta de trabajo tiene dos restricciones, 1) el tiempo diario que debe repartirse entre el ocio y el trabajo; 2) el individuo solo puede comprar productos o servicios trabajando por un salario.

Del libro de teoría Macroeconómica de Nicholson obtenemos las siguientes formulas:

“La función de utilidad es $U = (C, H)$

De la primera restricción resulta la ecuación $L + O = 24$, donde L representa el trabajo y OH el Ocio.

La restricción de la renta deriva en una segunda ecuación $C = w L$, donde w representa al salario y L al trabajo.

La combinación de las ecuaciones anteriores se deriva la ecuación de costo de oportunidad de consumir ocio por un salario por hora, el cual es igual a las ganancias que se pierden por no trabajar.

$$C = w (24-H)$$

$$C + w H = 24w$$

Por lo tanto, en la búsqueda de incrementar su consumo para satisfacer las mayores necesidades posibles, el individuo buscara el mayor ingreso por salario a cambio de un menor ocio.

Este es el argumento que se refiere a los conceptos de la necesidad de establecer salarios de subsistencia esgrimidos por Petty, Stuart Mill y Friedman.

La maximización de la oferta de trabajo es formulada utilizando el lagrangiano:

$$\mathcal{L} = U(C, OH) + \lambda(24w - C - wOH)$$

Las condiciones de primer orden son:

$$d\mathcal{L} / dC = dU / dC = 0$$

$$d\mathcal{L} / dOH = dU / dOH = 0$$

$$dU / dOH$$

$$\text{_____} = w = \text{RMS (de C Por OH)}$$

$$dU / dC$$

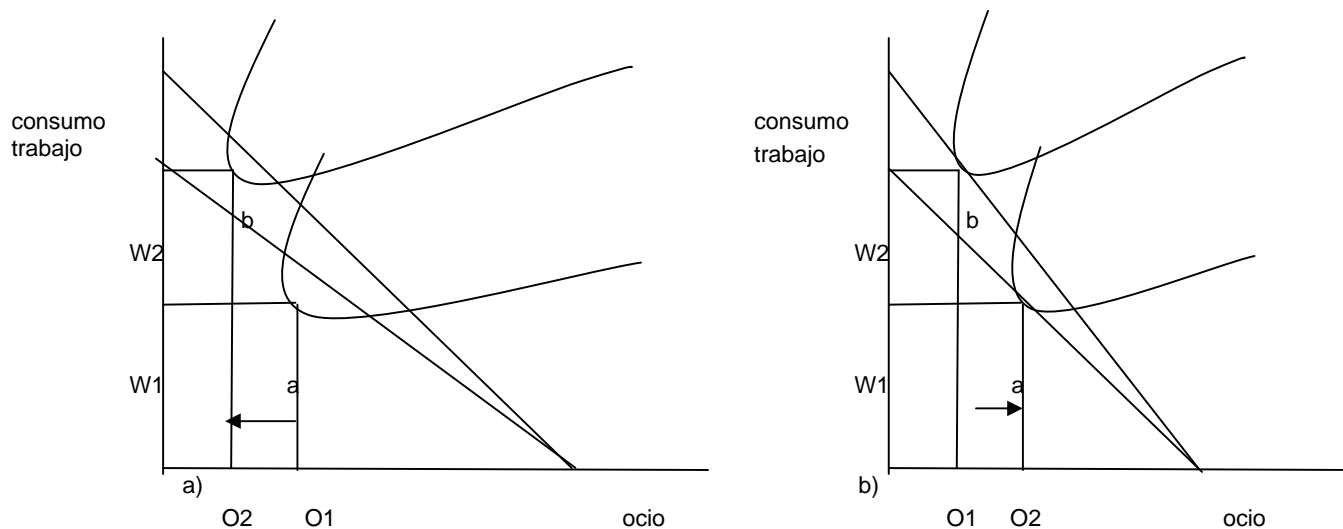
El individuo debe decidir trabajar según la relación marginal de sustitución donde el consumo de ocio es igual al salario.

⁶⁴ Teoría macroeconómica principios básicos y aplicaciones Walter Nicholson Pág. 480 McGraw-Hill 1997

Las hipótesis de Petty, Mill y Fridman concederán que ante un aumento del salario el efecto renta prevalecerá ante el efecto sustitución. Estos efectos están en relación a su elasticidad.

Ante un incremento del salario real existen dos comportamientos posibles el efecto sustitución y el efecto renta: cuando sube el salario sube el precio del ocio, se encarece el costo de oportunidad de sustituir trabajo por ocio, por lo tanto el trabajador incrementa las horas de trabajo por día. Este comportamiento se conoce como efecto sustitución. (Ver grafica 18).

Efecto sustitución y efecto renta



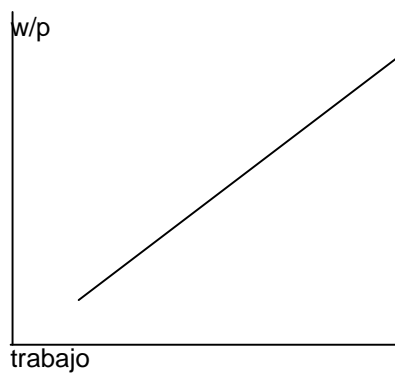
Grafica 18. El efecto renta y el efectos sustitución de una variación del salario real. Es cuando sube el salario real, el individuo maximizador puede aumentar o reducir las horas trabajadas. a) el efecto sustitución es superior al efecto renta, por lo que una subida del salario provoca una reducción de las horas de ocio de o1 a o2. b) el efecto renta es mayor que el efecto sustitución, por lo que o1 aumenta a O2 en este caso, las horas de trabajo disminuyen⁶⁵

⁶⁵ Teoría microeconómica principios básicos y aplicaciones Walter Nicholson. Pág. 481 McGraw- Hill 1997

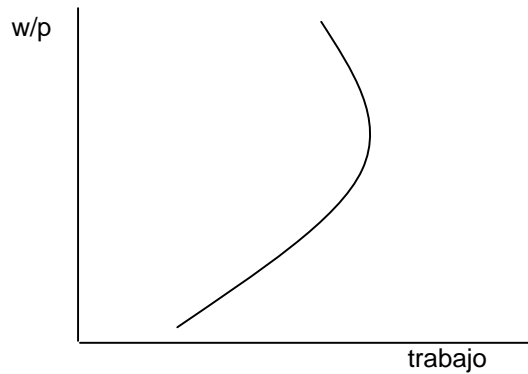
El efecto renta surge cuando el individuo ante el incremento del ingreso aumenta su ocio, ya que el individuo tiene posibilidad de mejorar su consumo aun disminuyendo su tiempo de trabajo

Sin embargo en la sociedad actual a medida que se satisfacen las necesidades primarias de alimentación, vivienda y vestido, así mismo crecen las necesidades psicológicas por adquirir bienes suntuarios. La posesión de estos bienes es un signo de progreso en cualquier extracto económico por lo que el individuo busca acrecentar su consumo en estos bienes y, por lo tanto, pensamos que el efecto sustitución prevalecerá ante un aumento del salario.

El efecto sustitución no es totalmente elástico ya que debemos tomar en cuenta que la cantidad de trabajo que puede generar un individuo tiene límites físicos, los cuales no se pueden rebasar sin perjuicio de la vida del trabajador, y que parte del ocio sirve para reponer las energías desgastadas en el proceso de producción, por ende, el efecto sustitución tiene como límite el punto de desgaste físico del trabajador. Tomando en cuenta el efecto sustitución y el efecto renta, la curva de oferta de trabajo del individuo puede ser positiva y cuando prevalece el efecto renta se vuelve atrás.



a) curva positiva efecto sustitución



b) curva vuelta atrás efecto ingreso

Grafica19⁶⁶

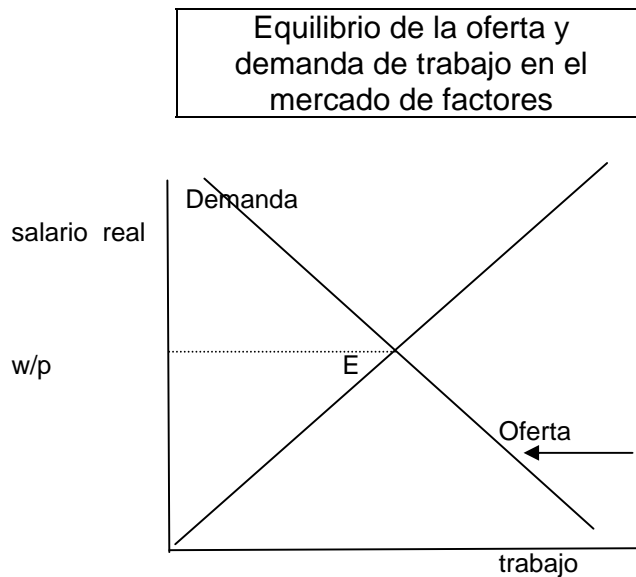
La curva oferta de trabajo tiene pendiente positiva y es la suma de de las ofertas de trabajo de todos los individuos, tomando en cuenta todos los salarios posibles y la cantidad de trabajo que los agentes están dispuestos a ofrecer.

El empleo en equilibrio del modelo clásico supone:

1. familias y empresas son optimizadoras.
2. información perfecta
3. precios y salarios flexibles.- no existen fuerzas exógenas que controlen el mercado de bienes y servicios
4. mercados vacíos(ley de Say)

Una requisito que establece el mercado de trabajo es el supuesto de flexibilidad del salario lo que permite el equilibrio de la oferta y demanda del empleo en el mercado de factores.

⁶⁶ Teoría microeconómica principios básicos y aplicaciones Walter Nicholson. Pág. 485 McGraw- Hill 1997



Gráfica 20 El nivel desempleo esta en función del salario real

Como hemos visto en este capítulo un aumento del salario real podría tener dos efectos, una disminución de la oferta de trabajo resultado poder mantener el nivel de vida con mayor el ocio o bien que derivado del encarecimiento del ocio se incremente la oferta de trabajo.

Sin embargo como referimos anteriormente el fenómeno anterior ya es analizado por economistas como Smith y Marshall cuando se reconoce el poco poder de negociación del trabajador, a causa de necesidad de trabajar para sobrevivir.

Además debemos considerar que el ser humano, actúa bajo influencia de factores psicológicos y sociológicos, llevándolo a conducirse no siempre como un homus economicus, y por ende, los efectos de una medida económica no se pueden predecir con absoluta seguridad.

A continuación continuaremos con el estudio del pensamiento Keynesiano como alternativa a la teoría mercados.

CAPITULO III

JHON M. KEYNES

INTRODUCCIÓN

Para la teoría económica fundamentada en el supuesto de pleno empleo y el equilibrio del mercado, el salario es fijado por la oferta y la demanda (mercado laboral), el salario determina el nivel de empleo, así como los precios y la producción de un país. La intervención del estado para fijar los salarios provoca inestabilidad en el mercado laboral, induciendo una disminución en la actividad económica, así como desempleo e inflación. Keynes enuncia una teoría donde la economía puede funcionar por debajo del nivel del pleno empleo, y la principal razón es la caída de la demanda efectiva.

Keynes menciona que la existencia de una insuficiente demanda efectiva ocasiona a menudo, un decremento del empleo antes de llegar al punto de empleo total.

Keynes considera las cifras macroeconómicas igual que la teoría económica actual, como el resultado de la suma total de actividad de la microeconomía. Sin embargo difiere en lo que se refiere a la existencia del pleno empleo, concibe la

presencia de un mercado donde no exista el pleno empleo y por consiguiente establece la necesidad de que el estado intervenga en la economía con el fin de alcanzar el pleno empleo de los factores.

La existencia de un desempleo voluntario permitiría la intervención estatal, sin causar un desequilibrio en la macroeconomía, considerando que cuando existe un desempleo involuntario, ante un impulso económico la industria puede utilizar la mano de obra desocupada y así poder producir más de un bien sin perjudicar la producción del otro, esto en un mercado de pleno empleo generaría un desequilibrio ante la imposibilidad aumentar la producción de un bien sin perjudicar otro, esto lo ejemplifica muy bien el maestro Samuelson, cuando refiere que en una economía de pleno empleo y únicamente con dos bienes cañones y mantequilla, para producir más mantequilla se tendría que producir menos cañones,” para producir cierto artículo, una economía con ocupación total habrá de disminuir algo la producción de otro artículo, suponiendo, desde luego, que por lo menos algunos medios de producción puedan ser transferidos”.⁶⁷

Sin embargo cuando existe un desempleo involuntario ante un impulso económico, la industria puede utilizar la mano de obra desocupada y así lograr producir más de un bien sin perjudicar la producción del otro en las palabras de Samuelson;” Existiendo paro ya no nos encontramos en algún punto de la curva de

⁶⁷ Curso de economía moderna Paúl Samuelson Pág. 21 , Aguilar 1965

transformación sino en otro situado por debajo de ella,- utilizando los recursos hasta ahora ocioso podremos obtener a la vez más mantequilla y más cañones”.⁶⁸

Keynes sustenta su teoría de la demanda efectiva en la posibilidad de que los mercados no se vacíen, esto es que la oferta no se ha igual a la demanda, como dice la ley de Say.

El que la demanda no iguale a la oferta se debe a la propensión al consumo, que es la relación entre la renta al consumo, y expresa el consumo efectivo en un lugar determinado, así mismo cuando se aplica a la macroeconomía se refiere al consumo de la comunidad o conjunto y no al individual.

La propensión Marginal al consumo es la relación que guarde una pequeña variación del consumo con una pequeña variación de la renta y se expresa en términos matemáticos como ($\mathcal{D}C / \mathcal{D}Y$).

El consumo siempre aumenta menos que el ingreso, lo que significa que la propensión al consumo es menos que la unidad estos es que $\mathcal{D}Y$ es siempre mayor que $\mathcal{D}C$.

Otro concepto importante es el de multiplicador de la inversión que es igual a la inversa de 1 menos la propensión marginal al consumo; cuando la propensión marginal al consumo esta dada, él multiplicador expresa la relación entre todo

⁶⁸ La teoría económica de Jhon Maynard Keynes Pág. 22, Aguilar

acrecentamiento de la renta y todo aumento dado de la inversión ($\mathcal{D}Y/ \mathcal{D}I$), que siempre es mayor que uno y tiende a infinito.

$$K = \frac{1}{1 - DC/DY}$$

Multiplicador keynesiano.

A continuación analizaremos brevemente la teoría de la demanda efectiva y como impacta los salarios en ella según Keynes.

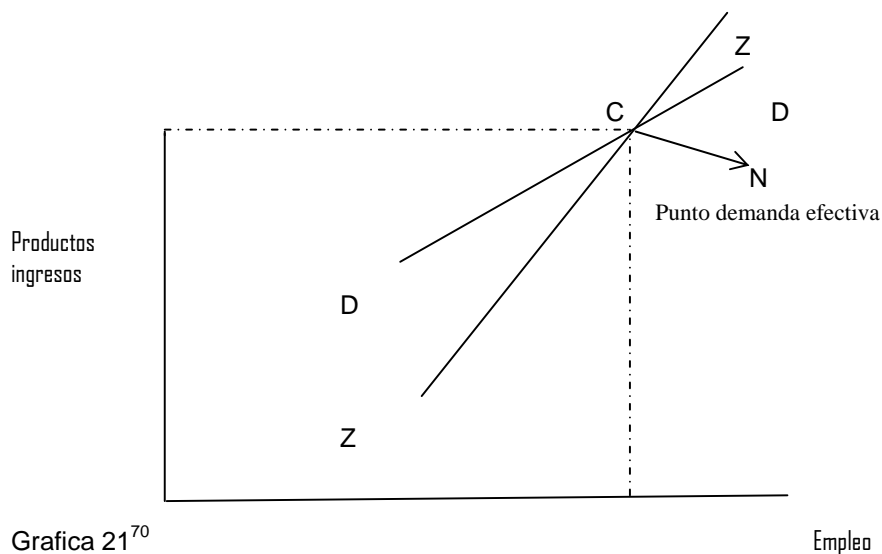
3.1 LA DEMANDA EFECTIVA

El concepto de la demanda efectiva es importante por que la actividad económica gira entorno a la ganancia, y por consiguiente el capitalista sólo invertirá en producir la cantidad de bienes que realmente pueda realizar en le mercado y por ésta razón sólo enfocara la producción a los individuos con capacidad de compra, es decir a la demanda efectiva.

Para Keynes; la demanda efectiva se manifiesta en el gasto del Ingreso, es un principio fundamental que cuando la renta real de una comunidad aumenta genera también un mayor consumo, pero este consumo será inferior al incremento de la renta, por consiguiente, para que exista una demanda suficiente y poder mantener el empleo tiene que existir una inversión real igual a la diferencia entre la renta y la demanda de consumo procedente de esa renta. Keynes utiliza como medida del volumen total de la producción la cantidad de trabajo empleado. “El precio de demanda total del volumen de producción de una cantidad dada de empleo es la suma total de dinero, o ingreso, que se espera de la venta del volumen de la producción alcanzada cuando se ha empleando esas cantidad de trabajo.”⁶⁹

El nivel de empleo está determinado por la demanda total, la cual depende a su vez de la propensión marginal al consumo y de la cantidad de inversión en un momento dado.

⁶⁹ La teoría económica de Jhon Maynard Keynes Dudley Dillard Pág. 32, Aguilar



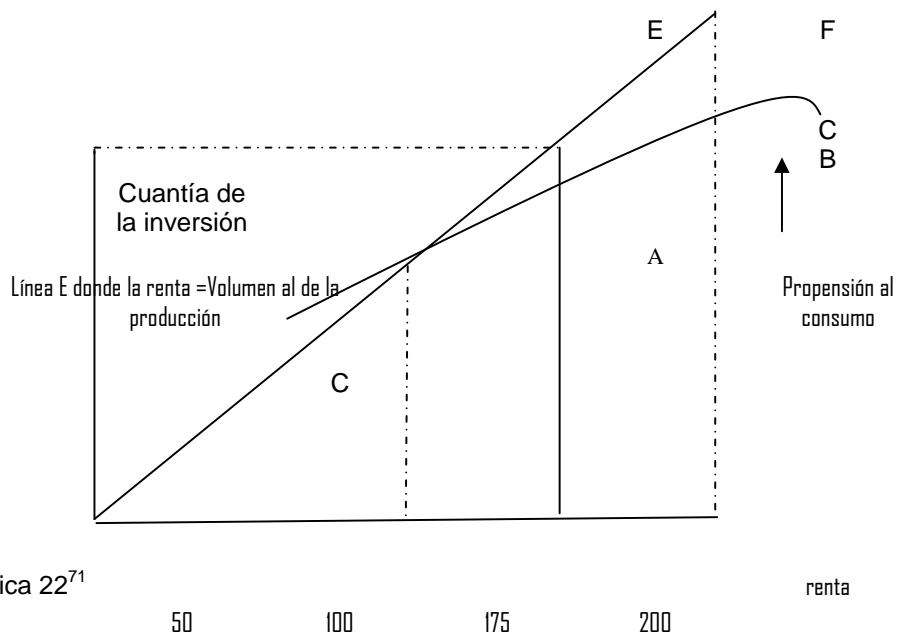
DD, Curva de la demanda global: Los productos o ingresos (p) que se esperan obtener del volumen de producción alcanzado cantidades variables de empleo (N)

ZZ. Curva de la oferta global. Los productos o ingresos (P) que inducirán cantidades dadas de empleo (N)

En el punto C la demanda efectiva coincide con el empleo total. Una reducción en el consumo provoca un desequilibrio en este punto disminuyendo la demanda efectiva, y en consecuencia surge una caída del empleo motivado por la contracción en la producción.

Con la reducción de la producción se busca disminuir los inventarios existentes e igualar la oferta con la demanda, sin embargo el aumento del desempleo reduce la renta y por ende contrae nuevamente el consumo, ocasionando una recesión económica.

⁷⁰ obra citada Pág., 33



Gráfica 22⁷¹

Renta determina por la propensión al consumo y la cuantía de la inversión. la distancia

La inversión debe compensar la diferencia entre la demanda potencial y la demanda efectiva, y debe tomar en cuenta el multiplicador de la inversión, el cual como hemos dicho antes ésta en función de la propensión marginal al consumo.

El motivo de inversión no depende sólo del costo laboral bajo, sino de obtener la ganancia prevista, y para realizar está se necesita vender un bien o servicio, sólo de ésta manera se capitaliza la ganancia, un empresario que no prevea la posibilidad de vender su producto no invertirá, sin importar que tan bajo es el salario.

El empresario busca obtener el mayor rendimiento y para esto se basa en la eficacia marginal del capital, “La eficacia marginal de un bien de capital es el tipo de

⁷¹ obra citada Pág., 38

rendimiento más elevado sobre el costo previsto para producir una unidad más (una unidad marginal) de un tipo particular de bien de capital.”⁷²

Keynes toma en cuenta las dos variables que más que influyen en la inversión, el interés y el dinero; el tipo de interés lo define como, “el precio que equilibra el deseo de poseer riqueza en forma de efectivo con la cantidad disponible del mismo”⁷³.

Los motivos para que la gente desee poseer dinero son para Keynes, el motivo transacción, el motivo precaución y el motivo especulación; siendo este ultimo, “el intento de obtener un beneficio por conocer mejor que el mercado lo que el futuro traerá consigo”.⁷⁴

El concepto keynesiano es una alternativa a la teoría económica del pleno empleo, porque trata de dar solución a una economía con desempleo y caída de la producción.

No debemos olvidar que dentro del sistema capitalista, las crisis económicas son recurrentes, derivado de sus contradicciones internas, las cuales generan crisis de corto y largo plazo, por lo que el economista debe de estar analizando el rumbo económico constantemente para detectar estas variaciones cíclicas.

En materia de salarios Keynes se contrapone a la teoría clásica, para ésta los salarios son la única variable que determina el empleo, la reducción de los salarios

⁷² Obra citada Pág. 42

⁷³ obra citada Pág. 47

⁷⁴ obra citada. Pág. 45

disminuirá los precios y por ende aumentaran las expectativas de un incremento de la ganancia de los empresarios, por lo tanto crecerá la demanda de trabajadores, volviendo los salarios a su punto de equilibrio de pleno empleo. El profesor Dillard escribe, “La teoría económica clásica es primordialmente la teoría de una industria particular, y, en cuanto tal, no está ideada para responder a la importante pregunta de los efectos de las reducciones de los salarios sobre el empleo, porque la falta de la teoría de la demanda efectiva. La teoría general de Keynes, por otra parte, está ideada específicamente para enfrentarse con este problema⁷⁵.”

Keynes no ve en los salarios la determinante del empleo sino a la demanda agregada, además no supone la existencia de un salario flexible, y afirma que el salario es inflexible a la baja por tres puntos fundamentales y vigentes en la actualidad:

1. los trabajadores están interesados en el salario tanto relativo como absoluto, una caída en los salarios monetarios los trabajadores la percibirían como algo injusto en la estructura de salarios, por lo tanto se negarán a una reducción de su ingreso.
2. la rigidez institucional representada en el poder sindical que impediría la reducción de los salarios nominales.

Y una tercera que consideramos en la actualidad poco aplicable por parte del patrón.

⁷⁵ obra citada, Pág. 217

3. aún en los contratos de palabra entre obreros y patronos, existirá la negación de la reducción del salario por parte del obrero, y el patrón se abstendrá de reducirlos para evitar ser visto como una persona poco ética.

Se rechaza por los motivos antes mencionados que en el mercado de trabajo es siempre un mercado de vendedores, son los demandantes los que imponen los precios, ya que los obreros están dispuestos a contratarse a un aceptando reducciones salariales, y establece que el trabajador acepta más fácilmente la reducción del salario real por medio del incremento de los precios.

Otro aspecto a considerar por Keynes es la falta de conocimiento de los precios actuales por parte del trabajador y por lo cual en la negociación salarial la lleva acabo considerando los precios pasados.

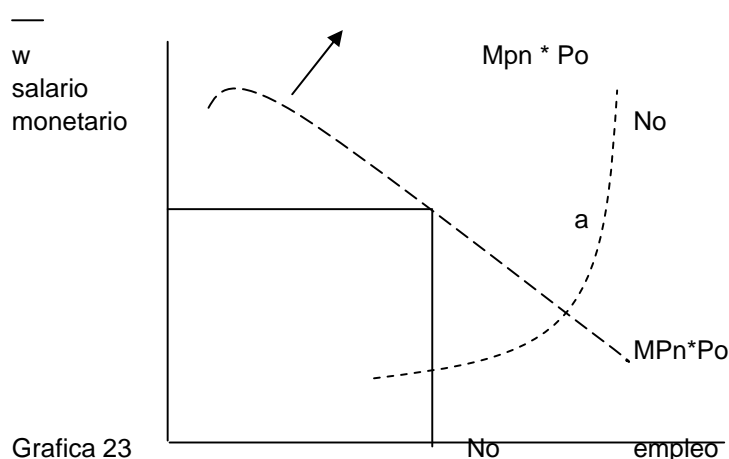
La función Keynesiana de oferta de trabajo se expresa como sigue:

$$N^s = t \left(W / P^e \right)$$

Donde W es el salario monetario y, ante un aumento de éste, se espera un incremento en la cantidad de trabajo (t) ofrecida, así mismo un aumento del salario sobre los precios (P^e), el trabajador lo percibe como un incremento del salario real.

Los economistas keynesianos modernos no creen que el salario sea completamente rígido ni siquiera en el corto plazo, pero aceptan que la respuesta del salario a las variaciones del mercado de trabajo es lenta, y si bien los precios varían libremente, el salario monetario es fijo, este modelo lo aplican bajo circunstancias de desempleo involuntario.

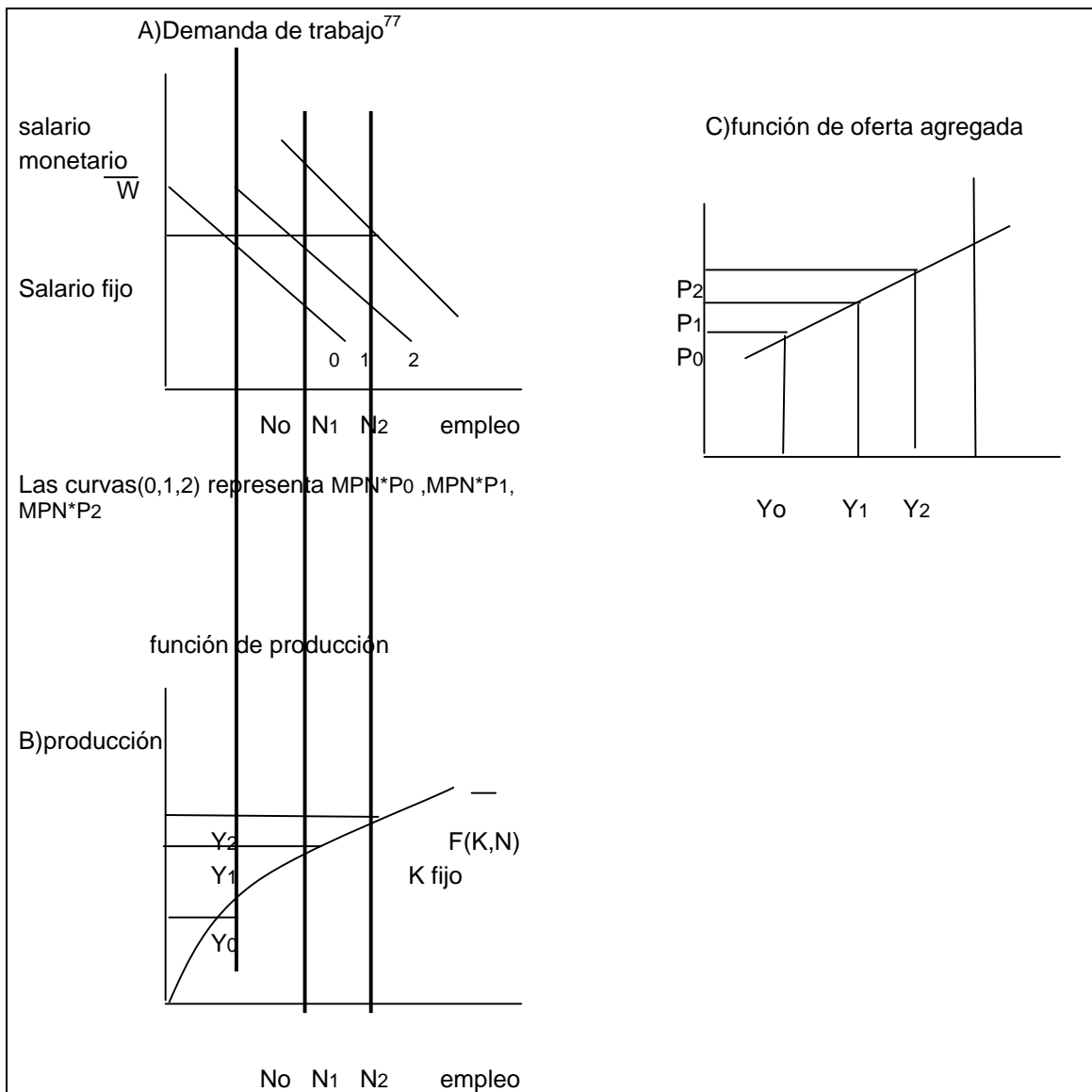
La oferta de trabajo con salario fijo y desempleo



a) en la curva clásica determinada por el punto donde el salario real es igual a la productividad marginal del trabajo y donde la curva de oferta de trabajo indica la existencia de una sobre oferta de empleo⁷⁶

Cuando la oferta de trabajo supera a la demanda y existe un salario fijo, es la demanda la que determina el empleo. Las empresas pueden contratar el trabajo que necesitan al salario vigente y no se verán forzados a contratar más, por ende el empleo depende únicamente de la demandad de trabajo. La curva keynesiana de la oferta agregada varia según se comporte el salario fijo y el nivel de precios, con lo cual se incrementa la producción.

⁷⁶ Macroeconomía teorías y políticas Richard T. Froyen Pág. 236 Mcgraw-Hill 1996

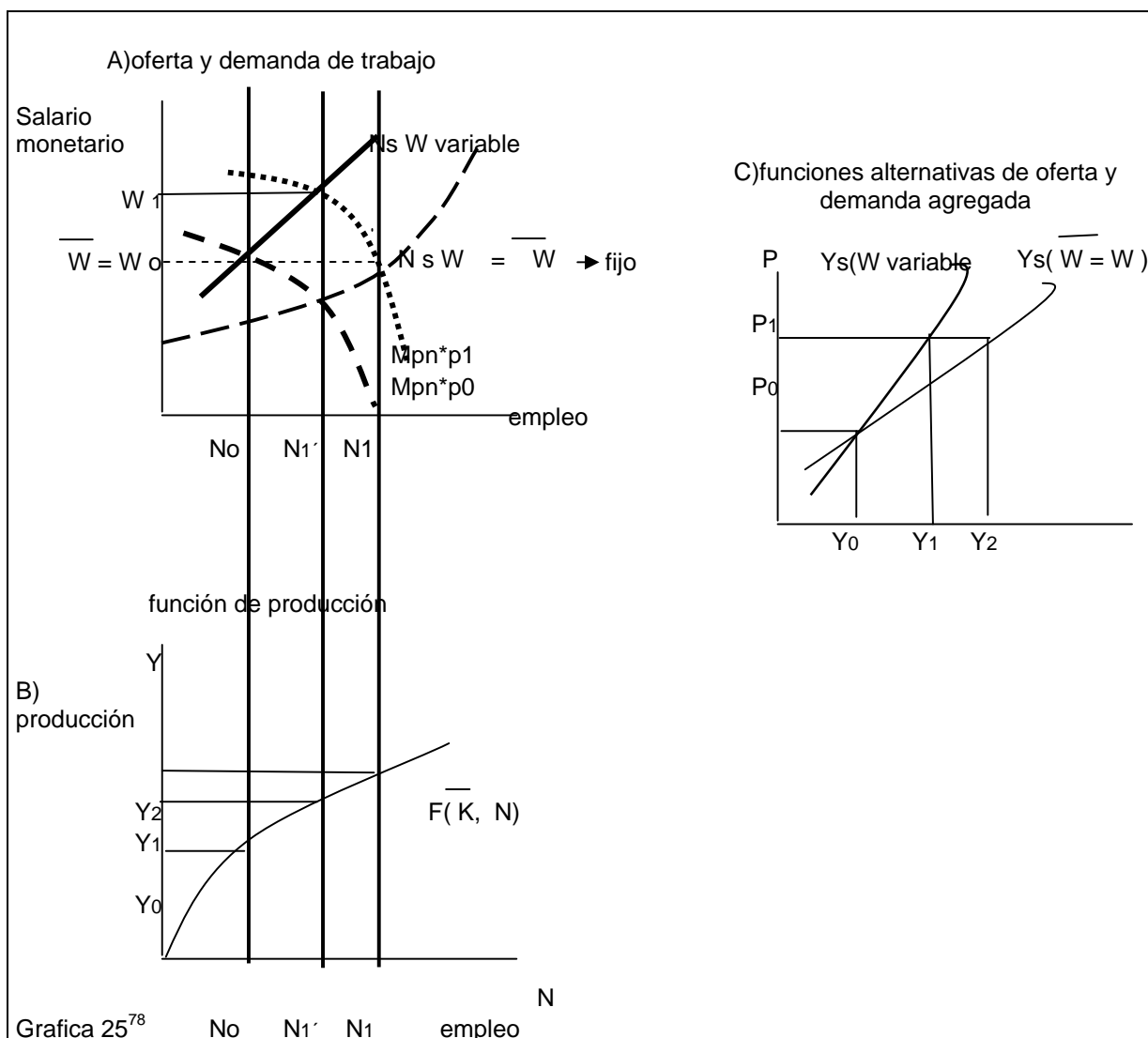


Grafica 24 para cada nivel de precios existe un nivel de empleo y de producción

La grafica 23 y 24 muestran que el número de trabajadores que contrata la empresa y en consecuencia, la cantidad de producción la empresa ofrece, tienen como factor común el depender del nivel de precios.

En la grafica 25 se hace una comparación keynesiana de oferta y demanda de trabajo con un salario flexible y fijo.

⁷⁷ obra citada Pág. 246



En la grafica 25 “la curva de oferta agregada de la parte C, para el caso en el cual el salario es variable (W variable), es más pendiente que cuando el salario monetario es fijo ($Y_s(W = \overline{W})$). Esto se debe a que con un aumento del precio se incrementa el empleo (parte a), y por lo tanto el incremento de la producción (parte b), son menores cuando el salario es variable que cuando es fijo. Básicamente esto sucede porque el aumento del salario monetario, en el caso del salario variable,

⁷⁸ obra citada Pág. 244

amortigua el efecto de un incremento en el nivel de precios sobre el empleo y la producción”.⁷⁹

En resumen como hemos visto en la teoría clásica la reducción de los salarios en una industria pueden eliminar el paro derivado del hecho de que salarios inferiores significa precios inferiores y dando como resultado un aumento en las ventas, como se vende más, se tendrá que producir más y se emplearan más obreros, su pone que la demanda global no es afectada por la reducción de los salarios.

Sin embargo una reducción de salarios de manera general disminuirá la demanda efectiva; la curva de la demanda agregada de una mercancía depende de la renta percibida por los obreros de todas las industrias, así como por la propensión al consumo, y si bien puede crecer el numero de demandantes al aumentar el empleo, no así lo hará la demanda global, ya que el consumo crece en menor medida que el ingreso y la propensión al consumo existente. Por lo tanto el axioma valido para una industria puede no ser aplicado al conjunto de la economía no obstante se ha valido para una industria determinada.

La economía clásica ve en la reducción de los salarios la forma de incrementar la producción, y con ello el crecimiento económico de un país. Para Keynes la solución al paro involuntario, es sólo mediante la expansión de la demanda efectiva.

⁷⁹ obra citada Pág. 244

En un mercado de pleno empleo la intervención del estado tiende a generar inflación, derivado de la imposibilidad de incrementar la producción por no haber recursos disponibles. Mientras que cuando existe un ejercitito de reserva, se puede aumentar la producción, sin la necesidad de utilizar los elementos ya empleados.

La demanda efectiva se puede alentar mediante gasto gubernamental, así como una política de reducción de impuestos, lo que conocemos como una política expansiva. Sin embargo las políticas expansivas sólo son propicias hasta el punto del pleno empleo, una vez en este punto la políticas de estímulo de la demanda efectiva son inútiles e inflacionarias.

Keynes no ve en el aumento salarial una forma de aumentar la demanda efectiva porque acepta que un aumento del salario, afecta a la eficacia marginal del capital. Por ésta razón recomienda expandir el gasto de gobierno o bien por medio de estímulos fiscales.

Ésta teoría podría encajar más en un país como México con recursos improductivos, y con un mercado interno débil con potencial de desarrollo.

Seguiremos el estudio de las teorías de los salarios, basados en Maurice Dobb por considerar que representan perfectamente las ideas del pensamiento clásico y marginalista, así como la base teórica de las políticas salariales en México.

CAPITULO IV

TEORIAS DE LOS SALARIOS

INTRODUCCIÓN

Las diferentes teorías de los salarios se fundamentan en ambas corrientes del pensamiento, la escuela objetiva y la escuela subjetiva.

El análisis de este capítulo tiene como objetivo identificar la influencia de los economistas en las teorías modernas del salario, y así poder afirmar que el concepto de salario es producto de la evolución del pensamiento y desarrollo de los procesos económicos en la historia de la sociedad.

4.1 TEORÍA DE LA SUBSISTENCIA.

Asentada en los principios de David Ricardo ya estudiado anteriormente en la tesis, ésta teoría también es conocida como ley de bronce de los salarios; en su opinión, si los salarios reales aumentan más del estrictamente necesario para subsistir, el índice de aumento de la población será mayor que el de la producción de alimentos de primera necesidad. El incremento del salario real favorece un alto índice de la tasa de natalidad, y en consecuencia existirá mayor competencia por el empleo dando como resultando una caída de los salarios reales, y por lo tanto disminuye la capacidad de las familias de obtener los medios necesarios de subsistencia, y en consecuencia más competencia por la contratación de la mano de obra existente, generando como resultado que los niveles de salario retornen a su punto de equilibrio, por lo cual queda sin efecto el primer incremento del salario real.

Para que ésta teoría se ha valida debe cumplirse la ley maltusiana de la población. Lo que implica que si el salario aumentará por arriba del de subsistencia, la oferta de mano de obra podía aumentar indefinidamente. Esto justifica mantener los sueldos bajos para evitar la sobre población y con ello la crisis alimentaría que prevé Malthus.

Se considera que el precio de la mano de obra depende de la capacidad de regeneración de la población.

Esta teoría obedece a la concepción del orden natural de los fisiócratas y clásicos ingleses, donde la competencia fomenta la producción y reduce los costos y los precios en beneficio de los consumidores.

Los expositores de la teoría de la subsistencia aceptan la influencia de los hábitos existentes, no sólo a lo que se refiere a las necesidades físicas, sino a las comodidades existentes en un espacio y tiempo determinado, lo que le impide establecer el precio de la mano de obra a largo plazo, ya que las costumbres pueden modificarse.

Sin embargo recordemos que la oferta de mano de obra también está influenciada por las migraciones y no sólo por el crecimiento de la natalidad. El incremento de la población por la migración, eleva la oferta de trabajo por lo cual disminuyen los salarios.

Para David Ricardo los hábitos tienen una influencia en el corto plazo, sin embargo la tendencia de la población a elevarse por arriba de los límites de subsistencia, ejercería una presión mayor en los salarios que los cambios en los hábitos.

Sin embargo debemos considerar que la modificación de los hábitos no justifica la desaparición del salario mínimo, porque este se puede ajustar en respuesta a un cambio de los hábitos, los cuales en el corto plazo tienden a hacer constantes.

Actualmente existen comodidades que el hábito convierte en necesidades convencionales, y las cuales ejercen presión en la sociedad para obtenerlas o bien para seguir disfrutando de sus beneficios.

De ésta manera el salario no sólo debe satisfacer las necesidades físicas de alimentación sino además poder satisfacer las necesidades propias de la época.

El salario de subsistencia busca mantener el equilibrio de la oferta laboral, evitando el crecimiento demográfico al desalentar la reproducción del individuo, lo cual, como hemos argumentado anteriormente, se opone a lo observado en los países Europeos, los cuales tienen los niveles de vida y población más altos y la menor tasa de natalidad. Como hemos argumentado anteriormente los niveles de vida y población existentes en los países Europeos contradicen ésta afirmación.

4.2 LA CONTRATACIÓN COLECTIVA DE CARLOS MARX.

Para Marx el salario es el pago de la fuerza de trabajo, y siguiendo el pensamiento de Ricardo, concluye que el salario no debe distanciarse mucho del valor de subsistencia. Marx, siguió a Ricardo, pensó que el precio de mercado de la fuerza de trabajo no podía desviarse por mucho tiempo del precio de los bienes necesarios para el mantenimiento del la propia fuerza de trabajo.

La fuerza de trabajo es una mercancía cuya oferta y valor se hallan determinados en una forma similar a cualquier otra mercancía, pero al mismo tiempo, la fuerza de trabajo se diferencia de otras en que está ligada a seres humanos, en consecuencia, su oferta se halla regulada en un sentido único por : “ el

elemento histórico social. El elemento físico determina su límite final, es decir, la clase trabajadora, para mantenerse, producir, perpetuar su existencia física, debe recibir las cosas absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse. Además del elemento meramente físico del valor del trabajo, se determina en cualquier país, por un patrón de vida Tradicional. ”⁸⁰

Para Marx es el ejército nacional de reserva, es decir el elemento poblacional el que influye en la fluctuación de los salarios, los cuales se pueden ubicar por arriba o por debajo del salario de subsistencia.

Actualmente podemos ver que un aumento en el desempleo, combinado con la falta de generación del mismo, ocasiona un mayor ejército de reserva, lo que presiona el salario de mercado a la baja.

Es importante recordar que para Marx no es el trabajo concreto lo que paga el salario, sino la fuerza de trabajo, la cual utilizando los medios de producción, transforma la naturaleza, y produce los bienes y servicios necesarios para satisfacer sus necesidades.

Si bien el consumo de estos productos le permite al trabajador subsistir y reproducirse, el capitalista también se ve beneficiado al recuperar la parte del capital desembolsa como pago de salarios, cuando el obrero consume los productos por el fabricados y, que son ya propiedad del capitalista.

⁸⁰ Salarios Maurice Dobb. Pág. 75 Fondo de Cultura Económica.1965

Marx reconoce la necesidad humana de adquirir bienes y servicios necesarios para su reproducción, y la importancia de que el salario pueda adquirir estos medios.

4.3 DOCTRINA DE FONDO DE SALARIOS.

Esta teoría comienza a tomar en cuenta la demanda de mano de obra, la cual depende del capital acumulado y disponible para crear nuevos empleos. De ésta manera un incremento en el fondo de salario sin que varíe la mano de obra incrementa la demanda de trabajo aumentando el salario. Por otra parte el crecimiento de la población acrecienta la oferta de trabajo. Por lo tanto, disminuye el precio de la mano de obra.

En la época en que surge ésta teoría se consideraba al capital como simple anticipo de salarios a los trabajadores y como una suma destinada a comprar la fuerza de trabajo necesaria, la cual se paga antes que el producto fuera terminado y vendido. De ahí la naturalidad con que se consideraba que el acervo existente aumentaba la mano de obra o por lo menos que ésta variaba en relación directa a él.

El nivel de salarios, por consiguiente, podía descubrirse mediante una simple operación aritmética dividiendo el monto del capital (el fondo de salarios) que los capitalistas estuvieran dispuestos a invertir en la forma de anticipos de salarios, entre el número de asalariados en busca de trabajo. Así la expresaba J. S. Mill, cuando decía; “los salarios no sólo dependen del monto relativo del capital y de la población, sino que, dentro del juego de la competencia, ninguna otra cosa puede

afectarnos”.⁸¹ Por lo tanto el salario sólo puede incrementarse si el crecimiento de la población es más lento que la mayor acumulación del capital, y por ende, el salario no puede crecer por influencia de sindicatos o aumentos del salario mínimo por decreto.

“La teoría se usó, sobretodo para demostrar la inflexibilidad del salario, y consecuencia el nulo poder sindical para alterar en su conjunto el nivel de salarios, y que cualquier medida que estorbara la acumulación del capital (v, gr., impuestos sobre el rico para otorgar subsidios al pobre), estaba destinada a disminuirlos, al reducir el fondo de salarios. La única esperanza de mejorar la clase trabajadora, radicaba en la limitación de la magnitud de sus propias familias y en ayudar a la mayor prosperidad de sus amos. Ése fue, durante los mejores días de la era victoriana, el consejo que los economistas predicaron a los líderes sindicales y a la clase trabajadora, para señalarles la incoherencia de sus métodos”.⁸²

En este ultimo párrafo podemos ver un argumento de los economistas, partidarios de la economía moderna actual, los cuales están contra los aumentos al salario mínimo impuestos por decreto o por medio de luchas sindicales, que sólo causan desempleo.

⁸¹ Salarios Maurice Dobb. Pág. 76 Fondo de Cultura Económica.1965

⁸² Salarios Maurice Dobb. Pág. 76 Fondo de Cultura Económica.1965

4.4 LA TEORÍA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL

Se desarrolla una teoría de la demanda, fundamentada en la existencia de un capital circulante no como un fondo de salario fijo, sino como un flujo variable, el cual se incrementa con la productividad, ya sea por el mejoramiento de la capacidad del obrero, o bien por la utilización de una herramienta o mejora en la producción.

Uno de los corolarios es que si la demanda de mano de obra es elástica, cualquier interferencia para impedir que el nivel de salarios rebasara su nivel; "nivel natural; "(a no ser que fuera concomitante con una productividad mayor) tendría el peor resultado de reducir realmente los fondos consagrados al pago de la mano de obra, en vez de dejarlo si alteración alguna".⁸³

Esta teoría se basa en la medición de los incrementos marginales de la productividad del trabajo, esto sucede cuando se incrementa la productividad, como resultado de la contratación de un obrero más.

El capitalista contratará a un obrero más hasta el punto donde la productividad marginal es igual a cero. Maurice Dobb nos dice; "Para el patrón, el valor de la fuerza de trabajo que compraba consistía simplemente en el producto que le procuraba, al decir si le costaría ocupar, digamos, diez hombres adicionales,

⁸³ Salarios Maurice Dobb. Pág. 80 Fondo de Cultura Económica.1965

calculaba cuánto aumentaría la producción total de su fábrica si los ocupa. Este producto neto (después de tomar en cuenta algunos gastos incidentales, como el de las materias primas necesarias para emplearlos) representaba para él su valor y regía el precio-demanda de esos obreros, es decir, la cantidad adicional que se deseaba invertir en salarios extra el grado en que le resultaba ventajoso incrementar su flujo de capital circulante. En consecuencia, dada una cierta oferta de mano de obra en busca de ocupación, la competencia entre los patrones, al empujar uno contra el otro por esa mano de obra, tendría a igualar el salario a este producto neto que añadía a la producción total de la ocupación de las unidades marginales de la oferta. Los salarios no podían rebasar este nivel y por ello las unidades marginales de la oferta quedaban sin ocupación, porque costarían más de lo que valían”.⁸⁴

Esta teoría no toma en cuenta como se determina y afecta la oferta de trabajo al salario en el mercado, así mismo, no toma en consideración, otros factores que intervienen en la productividad del trabajo, como las herramientas, maquinaria y la facilidad de obtener los insumos necesarios para elaborar un producto.

Sin embargo la teoría de utilidad marginal permite dar la percepción que el trabajador recibe el precio justo por su trabajo, Jevons decía que el trabajador recibía el valor” justo de su producto”. Con esto desaparece de un golpe el concepto marxista de plusvalía.

⁸⁴ Salarios Maurice Dobb. Pág. 80 Fondo de Cultura Económica.1965

4.5 MARSHALL, LA OFERTA Y LA DEMANDA.

Marshall formula una teoría donde conjunta los factores que afectan la oferta y la demanda de trabajo, y con ello los salarios.

En la demanda de trabajo depende de la oferta de capital, la cual está en función de la tasa de interés. Si la ganancia esperada está por debajo de la tasa de interés, el capitalista no invertirá y destinará capital al ahorro, por ende la inversión depende de la expectativa de ganancia y de la tasa de interés, la que puede encarecer el préstamo a la inversión y, por otra parte, alentar el ahorro.

Marshall elabora una tabla de precio-oferta donde liga los diferentes precios de la oferta en cantidades diversas; “el nivel de salarios tendería, pues, a ser determinado por los dos grupos de fuerzas que definen las condiciones de la demanda de mano de obra y las de su oferta. Y debido a la competencia, los salarios manifestarían una tendencia a alcanzar un nivel en el cual el producto marginal neto de la oferta de mano de obra disponible fuera igual al precio de la oferta marginal neto de la oferta de mano de obra disponible fuera igual al precio de oferta marginal.”⁸⁵

El capitalista estará dispuesto dentro de las leyes de mercado a destinar una cantidad límite de capital al pago de salarios. De tal manera que un salario fuera de

⁸⁵ Salarios Maurice Dobb. Pág. 80 Fondo de Cultura Económica.1965

estos límites, afectarían la utilidad o ganancia y por lo tanto disminuiría la inversión y con ello el empleo.

En estas teorías podemos ver la conjunción de las ideas de los economistas clásicos y marginalistas, y a pesar del tiempo las ideas del pasado forman parte del pensamiento actual.

4.6 TEORÍA DE LA NEGACIÓN.

“La teoría de la negación afirma que hay un límite superior y un límite inferior para las tasas de salarios y que las tasas fijas entre estos límites están determinados por la urgencia con que los empleadores necesiten trabajadores y por la urgencia de que los trabajadores necesiten empleo para ganar los salarios precisos para subvenir sus necesidades”,⁸⁶

Dependiendo de las necesidades de los trabajadores y patronos, el salario puede ubicarse por arriba o por bajo de sus límites, podemos encontrar que existe una relación con la teoría de la oferta y la demanda, ya que es ésta en realidad la que determina la fluctuación del salario.

⁸⁶ Los salarios Oficina internacional del trabajo ginebra Pág. 122, alfa omega 1992

4.7 TEORÍA DEL PODER ADQUISITIVO

“La denominación del poder adquisitivo, sostiene que la prosperidad de la industria depende de que haya una demanda suficiente para que sus productos puedan venderse a precios que permitan obtener beneficios razonables”.⁸⁷

Esta teoría es funcional bajo una circunstancia de desempleo involuntario, resultado de una insuficiente demanda efectiva, además favorece ante todo al mercado interno, sin embargo puede resultar ineficiente cuando existan condiciones de pleno empleo de los factores y ser negativa cuando se compite a nivel internacional no a base de producción si no de salarios bajos.

Aquí finalizamos la parte teórica de la tesis donde se ha plasmado el origen del salario dentro del pensamiento de las diferentes escuelas económicas, hemos ubicado que el salario natural es el antecedente teórico del concepto del salario mínimo, y que este salario busca dotar de los recursos mínimos en al trabajador para reponer las energías que desgastadas por el en la producción, y además mantener a su familia lo que permite garantizar la existencia de la mano de obra mantener la mano de obra.

⁸⁷ Los salarios Oficina internacional del trabajo ginebra Pág. 123, alfa omega 1992

A partir del siguiente capítulo se comienza el análisis estadístico del comportamiento del salario mínimo en la zona geográfica A en el periodo 1996-2006.

CAPÍTULO V

ELCOMPORTAMIENTO DEL SALARIO EN LAS ZONAS URBANAS EN MEXICO

EN EL PERIODO 1996-2006

INTRODUCCION

Durante el sexenio de Luis Echeverría se abogó por el llamado Desarrollo Compartido, el cual buscaba una redistribución del ingreso basado en una política económica hiperkenesiana, “es decir el énfasis de Keynes en las posibilidades (y necesidades) de la distribución del ingreso aunado acriticamente a su énfasis de la demanda agregada como la fuerza determinante a establecer el nivel de ganancias”⁸⁸. Se estableció una política de aumento salarial a obreros y campesinos en la misma proporción que el crecimiento de la economía, la cual se financió por medio del incremento del déficit y de los créditos externos, los aumentos salariales fueron como respuesta a la inflación pasada (expost), lo que permitió que durante este sexenio el salario mínimo se situará por arriba de la inflación. Sin embargo también existe una carrera entre precios y salarios; citando a James M. Cypher; “los elementos empresariales respondieron a los acrecimientos salariales decretados por

⁸⁸ Estado y capital en México Política de Desarrollo desde 1940 James M. Cypher. Pág. 119, Siglo Veintiuno 1992

el gobierno con aumentos a los precios, los cuales llevaron, en particular en el sexenio de Echeverría, a un control de precios sobre 300 bienes de consumo básicos, Pero la elite empresarial tenía la libertad de subir los precios a cualquiera de los otros bienes y reducir la inversión y la producción donde los producción de la elite se enfrentaba a controles de precios. Dichas acciones crearon una escasez de bienes básicos, obligando a presionar para subir los precios y así eliminar lo que generalmente era el déficit artificial de la oferta. Como resultado, los sindicatos y el gobierno de Echeverría presionaron para aumentar el salario mínimo⁸⁹: La política de incremento salarial de emergencia, resultó una inflación en el sexenio de 129.39%, mientras el aumento del salario fue de 203.13%. Siendo el último sexenio en el que el incremento del salario mínimo superó a la inflación.

Los aumentos salariales en el caso de México, se dieron a expensas de la tasas de ganancia de los empresarios, como afirma Leopoldo Solís, “el salario real de los trabajadores industriales subió un 45% mientras la tasa de ganancia cayó en un 20%”.⁹⁰

En el sexenio del Presidente José López Portillo se genera una crisis económica; derivada de la caída de los precios del petróleo, de la salida de capitales, así como de un déficit fiscal no manejable. El Estado perdió el control de precios resultándose al finalizar su sexenio un incremento en la inflación acumulada de 458.96%, mientras el aumento al salario mínimo fue de 275.26%

⁸⁹Estado y capital en México Política de Desarrollo desde 1940 James M. Cypher. Pág. 120, Siglo Veintiuno 1992

⁹⁰ La Realidad Económica Mexicana Leopoldo Solís Pág. 302 México siglo XXI 15 a. edición

Durante estos dos sexenios la lucha entre el salario y los precios no es otra cosa más que la disputa por la repartición del ingreso, la inflación distribuye el ingreso a favor de empresario, así como el salario distribuye el ingreso en beneficio del trabajador.

Recordemos que los primeros economistas como Stuart Mill, Smith, Ricardo estudian al salario y a la ganancia como la distribución del producto generado por los tres factores de la producción; la tierra, el trabajo y capital.

Las teorías keynesianas favorecidas hasta 1982 son reemplazadas por políticas económicas neoclásicas, conocidas como economía de mercado, así como en materia financiera, toma auge la política monetarista de control inflacionario.

El desequilibrio de los precios es visto como una consecuencia de los aumentos salariales que encarecen la mano de obra, la política de aumentos al salario (expost) es abandonada, por una política de aumento pactada, la cual está basada en la inflación esperada (exante), ésta política es llevada a partir de 1982, con el respaldo de los sindicatos controlados por el estado (CTM).

La fijación y reducción del salario real es aceptada por los sindicatos a cambio de mantener las fuentes de empleo. De lo contrario las empresas, al no poder pagar los incrementos salariales cerrarían sus sociedades.

La política de control de los salarios busca principalmente mantener la tasa de ganancia de los empresarios para evitar cierre de empresas, así mismo se argumenta que el incremento salarial por arriba del salario mínimo sólo puede

responder a un incremento de la productividad.

El Salario Mínimo e inflación en el periodo 1970 -1994
INPC segunda quincena de junio de2002
%

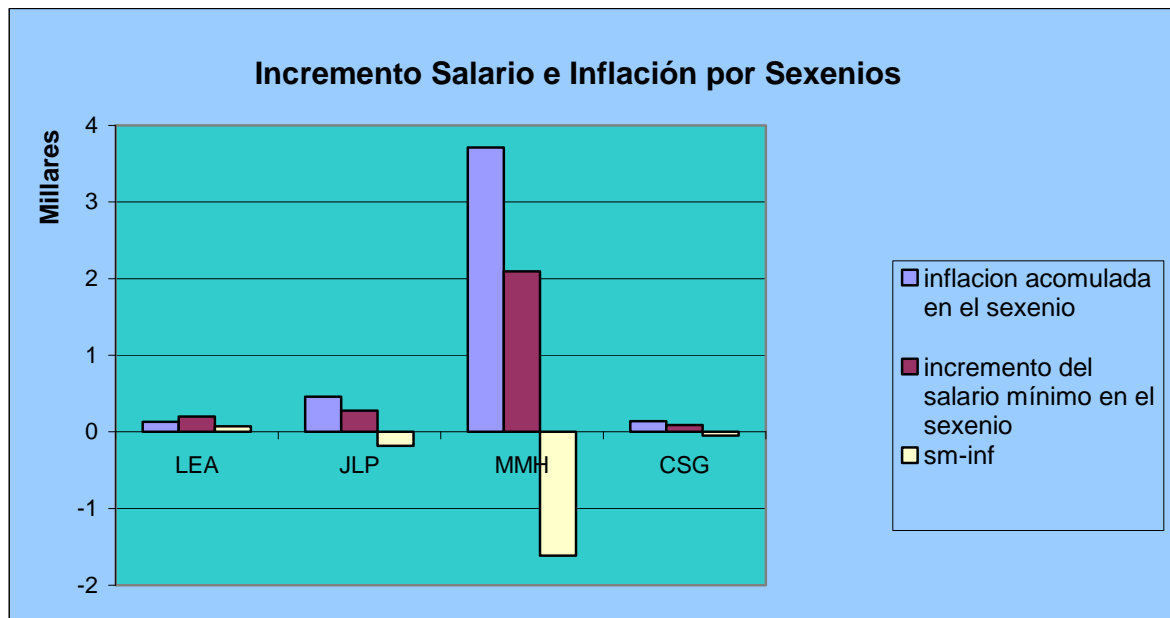
Año	INPC	INFALCIÓN	INFLACION ACUMULADA	SALARIO MIN.	INCREMENTO	INCREMENTO
	Base 2002	ANUAL	EN EL SEXENIO	NUEVOS PESOS	ANUAL	POR SEXENIO
		%	%		SALARIO MINIMO	SALARIO MINIMO
					%	%
1970	0.0245			0.032		
1971	0.0257	4.90	4.90	0.032	0.00	0.00
1972	0.0271	5.45	10.61	0.038	18.75	18.75
1973	0.0329	21.40	34.29	0.045	18.42	40.63
1974	0.0397	20.67	62.04	0.052	15.56	62.50
1975	0.0442	11.34	80.41	0.063	21.15	96.88
1976	0.0562	27.15	129.39	0.097	53.97	203.13
1977	0.0678	20.64	20.64	0.106	9.28	9.28
1978	0.0787	16.08	40.04	0.12	13.21	23.71
1979	0.0945	20.08	68.15	0.138	15.00	42.27
1980	0.1227	29.84	118.33	0.163	18.12	68.04
1981	0.1579	28.69	180.96	0.21	28.83	116.49
1982	0.314	98.86	458.72	0.364	73.33	275.26
1983	0.5676	80.76	80.76	0.523	43.68	43.68
1984	0.9034	59.16	187.71	0.816	56.02	124.18
1985	1.4793	63.75	371.11	1.25	53.19	243.41
1986	3.0436	105.75	869.30	2.48	98.40	581.32
1987	7.888	159.17	241.21	6.47	160.89	1677.47
1988	11.963	51.66	3709.87	8	23.65	2097.80
1989	14.319	19.69	19.69	10.08	26.00	26.00
1990	18.605	29.93	55.52	11.9	18.06	48.75
1991	22.101	18.79	84.74	13.33	12.02	66.63
1992	24.74	11.94	106.80	13.33	0.00	66.63
1993	26.721	8.01	123.36	14.27	7.05	78.38
1994	28.605	7.05	139.11	15.27	7.01	90.88

Tabla 3 ELABORACIÓN PROPIA: FUENTE BANCO DE MEXICO e INEGI

Consecuencia de la implementación de estas políticas, al finalizar el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988), el incremento acumulado del salario

mínimo fue de 2097.80% mientras la inflación acumulada creció a 3709.87% cifras (Banco de México).

Con el presidente Carlos Salinas de Gortari se logró disminuir el crecimiento inflacionario acumulado en su sexenio (1998-1994), el cual fue de 139.11 %, no obstante el incremento al salario mínimo se mantuvo por debajo de la inflación, ya que únicamente aumentó en 90.88%.



Grafica 26. Elaboración propia. Banco de México e INEGI

Las cifras del Banco de México registran una firme caída del salario real, principalmente durante el periodo de MMH y se vio reducida durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari.

Tasa de crecimiento salario mínimo real y su variación anual

en el periodo 1970 -1994

a precios de la segunda quincena de junio de 2002

PRESIDENTE Año	INPC Base 2002	SALARIO MIN. NUEVOS PESOS	SALARIO REAL	VARIACION DEL SALRIO REAL
1970	0.0245	0.032	130.61	
1971	0.0257	0.032	124.51	-4.67
1972	0.0271	0.038	140.22	12.62
1973	0.0329	0.045	136.78	-2.46
1974	0.0397	0.052	130.98	-4.24
1975	0.0442	0.063	142.53	8.82
1976	0.0562	0.097	172.60	21.09
1977	0.0678	0.106	156.34	-9.42
1978	0.0787	0.12	152.48	-2.47
1979	0.0945	0.138	146.03	-4.23
1980	0.1227	0.163	132.84	-9.03
1981	0.1579	0.21	133.00	0.11
1982	0.314	0.364	115.92	-12.84
1983	0.5676	0.523	92.14	-20.51
1984	0.9034	0.816	90.33	-1.97
1985	1.4793	1.25	84.50	-6.45
1986	3.0436	2.48	81.48	-3.57
1987	7.888	6.47	82.02	0.66
1988	11.963	8	66.87	-18.47
1989	14.319	10.08	70.40	5.28
1990	18.605	11.9	63.96	-9.15
1991	22.101	13.33	60.31	-5.71
1992	24.74	13.33	53.88	-10.66
1993	26.721	14.27	53.40	-0.89
1994	28.605	15.27	53.38	-0.04

Tabla 4. Elaboración propia Fuente: Banco de México

Como podemos apreciar la caída del salario real refleja la diferencia entre el crecimiento del salario mínimo y el incremento de la inflación a la que nos hemos referido anteriormente, y que durante el periodo 1977-1994, sólo en los años de

1981(.11%), 1987(.66%) y 1989 (5.28%) se observa una mejoría marginal en la variación anual, del salario real, ya que en el resto del periodo podemos apreciar la caída continua del salario real.

La disminución de la inflación en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari se sustentó en la apertura comercial, que permitió la entrada de mercancías a menor precio, el aumento de la oferta presionó los precios a la baja, así mismo, se continuó con los pactos económicos y la política de incrementos sobre la inflación esperada, además el mantener el tipo de cambio fluctuante pero con una banda controlada permitió que los productos importados no se encarecieran.

Sin embargo, la diferencia negativa en el crecimiento de la inflación y los aumentos al salario mínimo en este sexenio no bastan para detener la caída del salario real.

La tendencia a la baja del salario real se mantendrá en los próximos 10 años como veremos más adelante.

Una vez ubicados en un contexto histórico del comportamiento del salario, comenzaremos el estudio del comportamiento del salario en México 1995-2006.

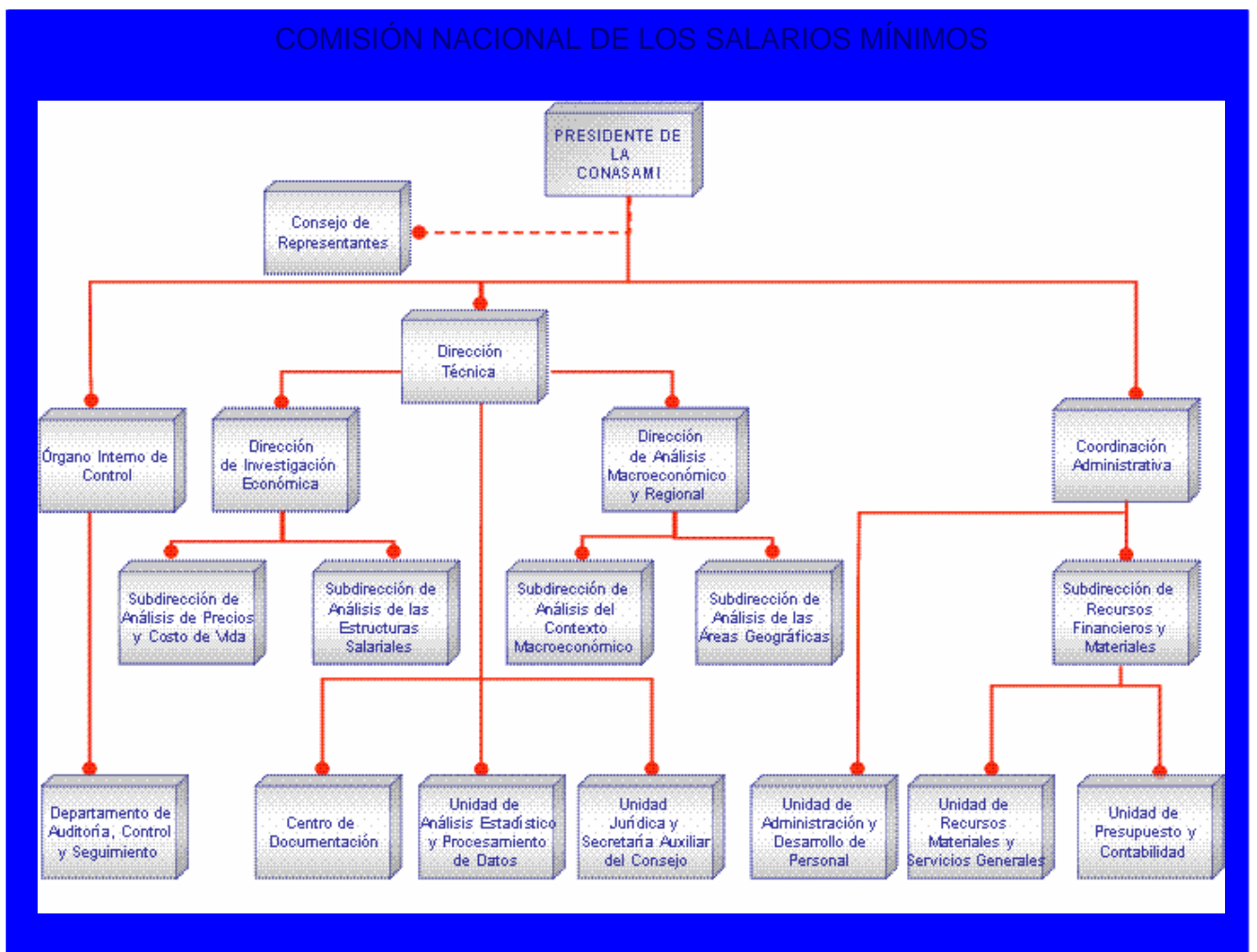
Para evaluar el impacto del salario mínimo en el nivel de vida del mexicano, analizaremos el impacto de estas políticas económicas en el salario mínimo mexicano con:

- Índice Nacional de Precios al Consumidor.

- inflación de la canasta básica.
- perceptores que reciben 0.01a 5.00 s.m
- la caída del salario real y de la capacidad de compra
- salario mínimo en la industria manufacturera y su comparación a internacional.
- la productividad en la industria manufacturera y su comparación a nivel internacional.
- distribución del ingreso en población de 2 500 o más habitantes.
- distribución del gasto por la composición de los grandes rubros del gasto corriente monetario total trimestral en localidades de 2 500 habitantes o más 1995-2006,
- tendremos un apartado donde nos referiremos a la Comisión de Salarios mínimos por ser esta la encargada de fijar los salarios mínimos en consenso con empresario y obreros.
- dedicaremos otra sección a las diferentes zonas geográficas en las que se divide el salario mínimo, esto con el fin de ayudar a identificar los estados y municipios que las integran.

5.1 LA COMISIÓN NACIONAL DE SALARIOS MÍNIMOS

Organigrama ⁹¹



⁹¹ <http://www.conasami.gob.mx/>

Comenzaremos con el estudio de la Comisión de Salarios Mínimos, por ser ésta la encargada de establecer los aumentos salariales en México, por lo que es importante saber sus fundamentos constitucionales, así como sus objetivos sus líneas y estrategias.

La constitución de 1917 dispone en la fracción IX artículo 123, que la fijación de los salarios se realizará por medio de comisiones especiales que se formarían en cada municipio, subordinadas a la Junta Central de Conciliación que debería instalarse en cada estado.

El sistema de comisiones especiales previsto por el Constituyente funcionó de manera precaria y anárquica, dando lugar, en 1929 a las reformas constitucionales en las que se sustentaría la nueva legislación laboral federal.

La Ley Federal del Trabajo expedida en 1931 y las reformas publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 11 de octubre de 1933, retomaron la idea de un sistema de fijación de los salarios mínimos constituido por comisiones especiales integradas en cada municipio.

La federalización de la legislación laboral cooperó, en general, al gradual mejoramiento del cumplimiento de las normas laborales, sin embargo las múltiples deficiencias en el desarrollo histórico regional y los diferentes accidentes geográficos que existen en el país impidieron determinar un salario mínimo en

condiciones adecuadas a nivel nacional.

La Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI) es reglamentada mediante la reforma a la fracción VI del artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 21 de noviembre de 1962, así como las correspondientes reformas y adiciones a la Ley Federal del Trabajo publicadas en el mismo Diario el 31 de diciembre de ese mismo año

Al principio de la década de los sesenta, se decide que la fijación de los salarios mínimos debería de hacerse por zonas económicas y no por municipios. En 1963, se integraron una Comisión Nacional y 111 Comisiones Regionales de los Salarios Mínimos, resultado de las reformas a la fracción VI del artículo 123 Constitucional y las correspondientes de la Ley Federal del Trabajo en materia de salarios mínimos.

En diciembre de 1986, el Congreso de la Unión y las legislaturas de los Estados aprobaron una reforma a la fracción VI y establece, a partir del 1 de enero de 1987, que los salarios mínimos serán fijados por una Comisión Nacional, lo que da lugar a la desintegración del sistema de Comisiones Regionales vigente hasta el 31 de diciembre de 1986. (Dicha reforma se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 23 de diciembre de 1986).

Los objetivos y las estrategias de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos son:

5.1.2 OBJETIVOS

- “Fortalecer el sistema de salarios mínimos, procurando asegurar la congruencia entre los atributos que la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece al salario mínimo y las condiciones económicas y sociales del país.
- Actualizar la integración municipal de las áreas geográficas en que está dividido el país a efecto de aplicación de los salarios mínimos.
- Revisar el sistema de los salarios mínimos profesionales para incluir o excluir profesiones, oficios o trabajos especiales según lo justifiquen los elementos que deriven del análisis efectuado por cada caso específico.
- Coadyuvar a la generación de un dialogo franco y transparente entre trabajadores, patronos y gobierno para la toma de decisiones relativas a la fijación o revisión de los salarios mínimos.
- Contribuir a elevar el nivel de vida de los trabajadores y a abatir los niveles de pobreza, para apoyar el logro de los objetivos del nuevo modelo de crecimiento con calidad.”⁹²

⁹² <http://www.conasami.gob.mx/formatestimonios.aspx?ID=8&int=0>

5.1.3 LINEAS Y ESTRATÉGICAS

- “Concensuar los elementos de la política de salarios mínimos.
- Concertar la estrategia para llegar a un solo salario mínimo general en todo el país.
- Convenir con los sectores productivos el periodo para llegar a la convergencia salarial.
- Evaluar la funcionalidad del sistema de salarios mínimos profesionales para efectuar su actualización.
- Proporcionar los elementos estadísticos y técnicos suficientes que justifiquen los cambios en dicho sistema.
- Modernizar la estructura orgánica de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos.
- Implantar el sistema de Gestión de Calidad en la Comisión Nacional de los salarios Mínimos bajo la norma ISO 9001:2000”⁹³

En el primer punto de los objetivos se refiere a establecer el salario mínimo, bajo los atributos que le confiere la constitución, la cual en su artículo 123, manifiesta un párrafo que se contrapone al artículo VI segundo párrafo que dice; “los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las

⁹³ <http://www.conasami.gob.mx/formatestimonios.aspx?ID=8&int=0>

necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. Los salarios mínimos profesionales se fijarán considerando, además, las condiciones de las distintas actividades económicas mientras que en su fracción": IX.-b) "específica que: la Comisión Nacional de Salarios Mínimos practicará las investigaciones y realizará los estudios necesarios y apropiados para conocer las condiciones generales de la economía nacional. Tomara, así mismo en consideración la necesidad de fomentar el desarrollo industrial del país. El interés razonable que debe percibir el capital y la necesidad de reinversión de capitales".

La fracción IX.-b), permite subordinar los incrementos del salario mínimo, a los objetivos económicos del estado, (blancos inflacionarios, déficit presupuestal, empleo etc.), en pos del desarrollo económico del país, contraviniendo el espíritu de protección al trabajador y la búsqueda de mejorar el nivel de vida del mismo, como lo establece la fracción VI en su segundo párrafo.

Así mismo, abre la discusión constitucionalmente sobre la flexibilidad del salario, no obstante que la desaparición de los salarios mínimos pueda significar una reducción del ingreso de los trabajadores y por ende de su nivel de vida, Joseph E. Stiglitz en su libro El malestar en la globalización define la flexibilización salarial como sinónimo de salarios bajos. La flexibilidad de los salarios es un tema de importancia por que los salarios implican la primera fase de distribución del ingreso, al respecto Javier Lindenboim, escribe. "El problema y debate han sido mal planteados. No se trata de inconvenientes en el mercado de trabajo, de desempleo ni de costo laboral. En definitiva, las reformas propuestas afectan la distribución de

los ingresos; por lo tanto, de la riqueza y, como se verá, tienden a la consolidación de la estructura dominante”.⁹⁴

La necesidad de la presencia de un salario mínimo radica en la existencia de un trabajo agotador y bajos salarios, como históricamente queda asentado desde la aparición de la revolución industrial. Al respecto Rothschild menciona en su libro teoría de los salarios; “En vista de la importancia especial de la cuestión de los salarios, no hay que sorprenderse de que la demanda de la intervención estatal en materia de salarios surgiese casi en seguida, aun en los tiempos en que el *laissez faire* (dejar hacer) era un credo general.”⁹⁵

En conclusión la principal función de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos debe priorizar en garantizar el cumplimiento del espíritu del constituyente de 1917, que es la protección del trabajador y al garantizarle un nivel de vida mínimo, que le permita; satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. Como lo establece la fracción VI, y no así, lo establecido en la fracción IX.-b.

⁹⁴ Realidad económica, N° 143. Pág. 6. Javier Lidenboim instituto Argentino Para el desarrollo económico, 1/11/1996

⁹⁵ Teoría de los salarios, Rothschild, 1957, Pág. 203, Aguilar, edt 1957

5.2 EL SALARIO MÍNIMO POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

El salario mínimo en México se divide en tres zonas geográficas, a partir del año 2000 otorgando incrementos mayores al salario a las zonas B y C con la intención de igualarlos con el salario existente en la zona A, y así prevalezca un sólo salario en México.

INCREMENTO DEL SALARIO MINIMO PROMEDIO EN MÉXICO Y POR ZONA GEOGRAFICA EN EL PERIODO 1994-2006

Año	Salario mínimo promedio pesos	Incremento anual %	Incremento acumulado por sexenio %	Salario mínimo zona "A" pesos	Incremento anual %	Incremento acumulado en el sexenio %	Salario mínimo zona "B" pesos	Incremento anual %	Incremento acumulado por sexenio %	Salario mínimo zona "C" pesos	Incremento anual %	Incremento acumulado por sexenio %
1994	13.97			15.27			14.19			12.89		
1995	18.43	31.93	31.93	20.15	31.96	31.96	18.7	31.78	31.78	17	31.89	31.89
1996	24.3	31.85	73.94	26.45	31.27	73.22	24.5	31.02	72.66	22.5	32.35	74.55
1997	24.3	-	73.94	26.45	-	73.22	24.5	-	72.66	22.5	-	74.55
1998	31.91	31.32	128.42	34.45	30.25	125.61	31.9	30.2	124.81	29.7	32	130.41
1999	31.91	-	128.42	34.45	-	125.61	31.9	-	124.81	29.7	-	130.41
2000	35.12	10.06	151.4	37.9	10.01	148.2	35.1	10.03	147.36	32.7	10.1	153.69
2001	37.57	6.98	6.98	40.35	6.46	6.46	37.95	8.12	8.12	35.85	9.63	9.63
2002	39.74	5.78	13.15	42.15	4.46	11.21	40.1	5.67	14.25	38.3	6.83	17.13
2003	41.53	4.5	18.25	43.65	3.56	15.17	41.85	4.36	19.23	40.3	5.22	23.24
2004	43.3	4.25	23.28	45.24	3.64	19.37	43.73	4.49	24.59	42.11	4.49	28.78
2005	45.24	4.49	28.82	46.8	3.45	23.48	45.35	3.70	29.20	44.05	4.60	34.70
2006	47.05	4.00	33.97	48.67	3.45	23.48	47.16	3.99	34.36	45.81	4.00	40.09

Tabla 5Fuente Banco de México, e Información económica de INEGI ⁹⁶

⁹⁶ <http://www.banxico.org.mx/> INEGI <http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.aspx>

EL Área Geográfica 'A' está integrada por todos los municipios de los estados de Baja California y Baja California Sur; los municipios de Guadalupe, Juárez y Praxedis G. Guerrero del estado de Chihuahua; el Distrito Federal; el municipio de Acapulco de Juárez del estado de Guerrero; los municipios de Atizapán de Zaragoza, Coacalco de Berriozábal, Cuautitlán, Cuautitlán Izcalli, Ecatepec, Naucalpan de Juárez, Tlalnepantla de Baz y Tultitlán del estado de México; los municipios de Agua Prieta, Cananea, Naco, Nogales, General Plutarco Elías Calles, Puerto Peñasco, San Luis Río Colorado y Santa Cruz del estado de Sonora; los municipios de Camargo, Guerrero, Gustavo Díaz Ordaz, Matamoros, Mier, Miguel Alemán, Nuevo Laredo, Reynosa, Río Bravo, San Fernando y Valle Hermoso del estado de Tamaulipas, y los municipios de Agua Dulce, Coatzacoalcos, Cosoleacaque, las Choapas, Ixhuatlán del Sureste, Minatitlán, Moloacán y Nanchital de Lázaro Cárdenas del Río del estado de Veracruz.

2/ El Área Geográfica 'B' está integrada por: los municipios de Guadalajara, el Salto, Tlajomulco de Zúñiga, Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan del estado de Jalisco; los municipios de Apodaca, San Pedro Garza García, General Escobedo, Guadalupe, Monterrey, San Nicolás de los Garza y Santa Catarina del estado de Nuevo León; los municipios de Altar, Atil, Bacum, Benito Juárez, Benjamín Hill, Caborca, Cajeme, Carbo, la Colorada, Cucurpe, Empalme, Etchojoa, Guaymas, Hermosillo, Huatabampo, Imuris, Magdalena, Navojoa, Opodepe, Oquitoa, Pitiquito, San Ignacio Río Muerto, San Miguel de Horcasitas, Santa Ana, Saric, Suaqui Grande, Trincheras y Tubutama del estado de Sonora; los municipios de Aldama,

Altamira, Antiguo Morelos, Ciudad Madero, Gómez Farias, González, el Mante, Nuevo Morelos, Ocampo, Tampico y Xicotencatl del estado de Tamaulipas, y los municipios de Coatzintla, Poza Rica de Hidalgo y Tuxpam, del estado de Veracruz.

3/ Por último el Área Geográfica 'C' está integrada por: todos los municipios de los estados de Aguascalientes, Campeche, Coahuila, Colima, Chiapas, Durango, Guanajuato, Hidalgo, Michoacán, Morelos, Nayarit, Oaxaca, Puebla, Querétaro, Quintana Roo, San Luis Potosí, Sinaloa, Tabasco, Tlaxcala, Yucatán y Zacatecas; todos los municipios del estado de Chihuahua excepto Guadalupe, Juárez y Praxedis G. Guerrero; todos los municipios del estado de Guerrero excepto Acapulco de Juárez; todos los municipios del estado de Jalisco excepto Guadalajara, el Salto, Tlajomulco de Zúñiga, Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan; todos los municipios del estado de México excepto Atizapán de Zaragoza, Coacalco de Berriozábal, Cuautitlán, Cuautitlán Izcalli, Ecatepec, Naucalpan de Juárez, Tlalnepantla de Baz y Tultitlán; todos los municipios del estado de Nuevo León excepto Apodaca, San Pedro Garza García, General Escobedo, Guadalupe, Monterrey, San Nicolás de los Garza y Santa Catarina; los municipios de Aconchi, Álamos, Arivechi, Arizpe, Bacadehuachi, Bacanora, Bacerac, Bacoachi, Banamichi, Baviacora, Bavispe, Cumpas, Divisaderos, Fronteras, Granados, Huachinera, Huasabas, Huepac, Mazatán, Moctezuma, Nacori, Chico, Nacozari de García, Onavas, Quiriego, Rayón, Rosario, Sahuaripa, San Felipe de Jesús, San Javier, San Pedro de la Cueva, Soyopa, Tepache, Ures, Villa Hidalgo, Villa Pesqueira y Yecora del estado de Sonora; los municipios de Abasolo, Burgos, Bustamante, Casas, Cruillas, Güemez, Hidalgo, Jaumave, Jimenez, Llera, Mainero, Méndez, Miquihuana,

Padilla, Palmillas, San Carlos, San Nicolás, Soto la Marina, Tula, Victoria y Villagrán del estado de Tamaulipas, y todos los municipios del estado de Veracruz excepto Agua Dulce, Coatzacoalcos, Coatzintla, Cosoleacaque, las Choapas, Ixhuatlán del Sureste, Minatitlán, Moloacán, Nanchital de Lázaro Cárdenas del Río, Poza Rica de Hidalgo y Tuxpam.

5.3 EL ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

El índice nacional de precios al consumidor, es de vital importancia en el estudio del salario mínimo, ya que los aumentos salariales van directamente relacionados con el incremento esperado de INPC del año que comience, esto último de acuerdo con las políticas económicas establecidas durante los últimos años. Además debemos considerar que el salario real es la diferencia entre el salario nominal que percibe el trabajador y el incremento en los precios de los productos que sirven para ponderar el INPC. El Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) es un indicador económico diseñado específicamente para medir el cambio promedio de los precios en el tiempo, mediante una canasta ponderada de bienes y servicios representativa del consumo de las familias urbanas de México.

El Índice Nacional de Precios al Consumidor se calcula utilizando la fórmula de Laspeyres, el cual tiene como característica que la canasta y las ponderaciones son fijas. Durante el periodo en que esté vigente la base una vez determinado el INPC se obtiene la inflación generada en un periodo establecido.

Desde el comienzo del año 1969 es el Banco de México es el encargado de establecer INPC. En ese entonces se adoptó como base de comparación para estimar el crecimiento de los precios el año de 1968 y una estructura de

ponderadores proveniente de la Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares de 1963.

A partir de entonces se han llevado a cabo cuatro cambios de base para el INPC:

- en 1978 se modificó la base de comparación, manteniéndose fija la base de ponderación (1963);
- en 1980 se modificaron ambas referencias, fijándose la base de comparación en ese mismo año y definiéndose una base de ponderación a partir de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares levantada en 1977(ENIGH 1977);
- en 1994, cuando se adoptaron nuevos ponderadores con fundamento en los gastos reportados en la ENIGH 1989. De ese esfuerzo provino la definición de las bases de comparación (1994) y de ponderación (1993);
- a partir de la segunda quincena de junio de 2002 se actualiza los nuevos ponderados de la canasta de bienes y servicios del INPC, con base a la estructura de consumo de los hogares en el año 2000, pero actualizada mediante los precios relativos en la segunda quincena de junio de 2002.

Los cambios más notables en la nueva estructura de los ponderadores al nivel de los agregados del gasto de los hogares son los siguientes: la disminución de la importancia relativa del gasto total de consumo en alimentos y bebidas, así como en ropa y calzado. En contra posición tuvo lugar un aumento de la participación correspondiente al gasto en vivienda, salud, cuidado personal y educación, particularmente en el rubro de estudios universitarios.

Como resultado del cambio en el gasto por objeto de los hogares, se definió

para el 2002 una nueva canasta de 315 genéricos, dos genéricos más que la canasta existente en 1994 que estaba integrada por 313 genéricos.

Los criterios para definir la nueva canasta del INPC fueron los siguientes:

“(a) en una primera selección se encontró que 126 conceptos de la ENIGH absorben el 95 por ciento del gasto total de las familias. Por ello, se procedió a elegirlos como genéricos del INPC; y

(b) para el tratamiento de los productos que comprenden el porcentaje restante del gasto, se definió y aplicó un criterio muy claro: que en la nueva presentación ningún rubro del índice correspondiera a un gasto inferior a 0.02 por ciento del total. Con fundamento en lo anterior, mediante las agregaciones y desagregaciones descritas, se llegó al total de 315 genéricos para el INPC base 2002.”⁹⁷

El Banco de México define la estructura del INPC de la manera siguiente:

El INPC esta compuesto por genéricos, cuya definición es un concepto de gasto familiar mínimo, que se toma en cuenta para ser representada y ponderada en el INPC el cual se toma a consideración, en la ponderación de los precios.

⁹⁷ Metodología para el Cambio de Base del INPC <http://www.banxico.org.mx/>

- “Concepto específico es la unidad mínima de cotización de los bienes y servicios que integran el INPC;
- Concepto genérico es la categoría mínima que se toma en cuenta para ser representada en el INPC. Los genéricos están compuestos de específicos;
- Una agrupación de genéricos se denomina subíndice;
- La agrupación de todos los subíndices y, en consecuencia, de todos los genéricos integra el INPC.

Ejemplo:

Producto específico: Refresco en lata marca X.

Producto genérico: Refrescos envasados.

Subíndice: Alimentos, bebidas y tabaco.”⁹⁸

La ponderación del INPC se basó en los cambios registrados por la estructura del gasto de los hogares del 2000, donde se muestra una reducción del gasto destinado a los alimentos.

⁹⁸ <http://www.banxico.org.mx/inpc/paginas/m1/p6.htm>

A partir del cambio en los hábitos de consumo, el INPC esta integrado por 36 nuevos genéricos, así mismo, se agruparon 60 genéricos de la canasta anterior, con participación reducida en el consumo total, para formar 27 nuevos conceptos; finalmente derivado de la reducción en la participación 60 productos genéricos se transformaron en específicos por reducirse su consumo.

A partir de este INPC se realizar el estudio que permita establecer si ha existido pérdida o recuperación del salario mínimo en México en el periodo 1995-2006.

El INPC está integrada por 36 nuevos productos genéricos. Los más importantes entre ellos son los siguientes: computadoras personales, agua embotellada, alimentos para mascotas, impuesto predial, contribuciones por el suministro de agua, suavizantes y limpiadores, equipos de aire acondicionado, estudios médicos de gabinete, televisión por cable y satélite, servicio de Internet y servicios turísticos en paquete, entre otros.

Genéricos del INPC

Genéricos nuevos 36	Genéricos que se agrupan de la canasta anterior 27	Genéricos que se convierten en específicos
Tortillas de harina de trigo	Masa y harinas de maíz	Harina de maíz, Mayonesa
Chuleta y costillas de res	Chuleta y manteca de cerdo	Masa de maíz, Sal
Otros cortes de carne	Otros embutidos	Fécula de maíz Concentrados de pollo
Otras frutas	Atún y sardina en lata	Chuleta Pimienta
Agua embotellada	Leche fresca, Manteca de cerdo	Manteca de cerdo, Otros condimentos
Pizzas	Leche evaporada, condensada y maternizada	Pastel de carne, Chocolate en tableta
Zapatos de material sintético	Aceites y grasas vegetales	Carnes enchiladas o ahumadas Chocolate en polvo
Servicio de lavandería	Plátanos	Otros embutidos, Cajetas
Mantenimiento de vivienda y servicios	Otras legumbres	Sardina en lata, Miel de abeja
Derechos por el suministro de agua	Lechuga y col	Atún en lata Dulces y caramelos
Predial	Puré de tomate	Leche pasteurizada envasada, Camisetas
Otros servicios para el hogar	Otras conservas de fruta	Leche sin envasar, Calzoncillos
Muebles diversos para el hogar	Mayonesa	Leche maternizada, Conjunto para mujer
Aparatos de aire acondicionado	Concentrado de pollo y sal	Leche evaporada, otras prendas para mujer
Computadora	Otros condimentos	Leche Condensada, Chamarras
Reproductor de video	Chocolate	Aceite vegetal, Abrigos
Suavizantes y limpiadores	Dulces, cajetas y miel	Manteca vegetal, Suéter para niño
Dermatológicos	Ropa interior para hombre	Margarina, Suéter para niña
Prótesis dentales	dentales Conjuntos y otras prendas para mujer	Plátanos, Huaraches y sandalias
Estudios médicos de gabinete	Chamarras y abrigos	Otros plátanos, Reparación de calzado
Hospitalización parto	Suéter para niño y niña	Elote, Relojes, Ajo, Joyas y bisutería
Consulta médica durante el embarazo	Otros gastos del calzado	Otras legumbres, Gas doméstico
Atención médica durante el parto	Relojes	Lechuga Otros combustibles
Análisis parto	Gas doméstico	Col Máquinas de coser
Artículos de maquillaje facial	Otros aparatos eléctricos	Sopas enlatadas, Otros aparatos eléctricos
Gasolina Premium	Otros blancos para el hogar	Puré de tomate Hilos y estambres
Reparación de automóvil	club deportivo	Mermeladas, Otros blancos para el hogar
Lavado y engrasado		Otras conservas de frutas Servicio de baño
Preprimaria		Mostaza, Club deportivo
Enseñanza		
Servicios turísticos en paquete		
Servicio de televisión por cable y satélite		
Servicio de Internet		
Alimento para mascotas		
Renta de películas		
Servicios profesionales		

Tabla 7 Nota: En los nuevos genéricos que sirven para ponderar los precios, desaparece la utilización de ferrocarriles.

Fuente Metodología para el Cambio Base Banco de México

5.4 ÍNDICE DE PRECIOS DE LA CANASTA BÁSICA

Comparativo del Índice General de precios(INPC) y Índice precios de la Canasta Básica 1994-2006						
A	B	C	D	E	F	G
Periodo	INPC	Índice general de la canasta básica	Inflación porcentual acumulada del INPC por sexenio	Inflación porcentual acumulada de la canasta básica por sexenio	Inflación porcentual acumulada del INPC 1994-2006	Inflación porcentual acumulada de la canasta básica 1994-2006
1994	28.61	26.05				
1995	43.47	41.82	51.97	60.57	51.97	60.57
1996	55.51	55.75	94.07	114.04	94.07	114.04
1997	64.24	64.05	124.57	145.9	124.57	145.9
1998	76.19	76.19	166.36	192.5	166.36	192.5
1999	85.58	86.21	199.18	230.97	199.18	230.97
2000	93.25	93.74	225.98	259.89	225.98	259.89
2001	97.35	97.33	4.4	3.83	240.33	273.66
2002	102.9	103.23	10.35	10.12	259.74	296.32
2003	107	108.09	14.74	15.31	274.04	314.98
2004	112.55	115.37	20.7	23.07	293.46	342.92
2005	116.3	119.85	24.72	27.85	306.57	360.12
2006	121.02	124.87	29.78	33.21	323.05	379.4

Tabal 8.INPC a precios de la segunda quincena del junio 2002.

Fuente Banco de México <http://www.banxico.org.mx/> INEGI <http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.aspx>

La Comisión Nacional de Salarios Mínimos utiliza la ponderación del Banco de México sobre los precios de los ochenta productos de la canasta básica y en función de ésta se realiza la ponderación que establece la inflación de la canasta básica.

PRODUCTOS DEL INPC QUE INTEGRAN LA CANASTA BÁSICA			
1	Aceites y grasas vegetales comestibles	41	Estufas
2	Agua embotellada	42	Focos
3	Arroz	43	Jabón para lavar
4	Atún y sardina en lata	44	Licadoras
5	Azúcar	45	Pilas
6	Bistec de res	46	Planchas eléctricas
7	Café soluble	47	Refrigeradores
8	Café tostado	48	Reproductores de video
9	Carne molida de res	49	Suavizantes y limpiadores
10	Cerveza	50	Televisores
11	Chiles procesados	51	Analgésicos
12	Chocolate	52	Antibióticos
13	Concentrados de pollo y sal	53	Anticonceptivos y hormonales
14	Frijol	54	Antigripales
15	Galletas populares	55	Cardiovasculares
16	Gelatina en polvo	56	Cremas para la piel
17	Harinas de trigo	57	Dermatológicos
18	Hígado de res	58	Desodorantes personales
19	Huevo	59	Expectorantes y descongestivos
20	Jamón	60	Gastrointestinales
21	Leche en polvo	61	Jabón de tocador
22	Leche evaporada, condensada y maternizada	62	Material de curación
23	Leche pasteurizada y fresca	63	Navajas y máquinas de afeitar
24	Masa y harinas de maíz	64	Nutricionales
25	Otras galletas	65	Otros medicamentos
26	Pan blanco	66	Papel higiénico
27	Pan de caja	67	Pasta dental
28	Pasta para sopa	68	Servilletas de papel
29	Puré de tomate y sopas enlatadas	69	Aceites lubricantes
30	Refrescos envasados	70	Autobús foráneo
31	Retazo	71	Autobús urbano
32	Tortilla de maíz	72	Bicicletas
33	Electricidad	73	Colectivo
34	Gas doméstico	74	Gasolina de alto octanaje
35	Larga distancia nacional	75	Gasolina de bajo octanaje
36	Línea telefónica	76	Metro o transporte eléctrico
37	Servicio telefónico local	77	Taxi
38	Blanqueadores	78	Cine
39	Cerillos	79	Cuadernos y carpetas
40	Detergentes	80	Plumas, lápices y otros

Tabla 9. Fuente: Banco de México

Derivado de que no encontramos el costo de los 80 productos de la canasta básica, tomamos como referencia la canasta de la Dirección General de Abasto, Comercio y Distribución de la Sedeco, a finalizar el 2006, el precio de 68 productos de la canasta básica entre los que se cuentan aceite, artículos de aseo y cuidado personal, y de limpieza; accesorios domésticos; azúcar; café; bebidas; carnes de pollo, cerdo y res; frutas y verduras; lácteos; huevo; pan, tortillas, cereales, pescados y salchichonería fluctuaba entre los mil 588 y mil 698 pesos, según las marcas de los bienes productos⁹⁹

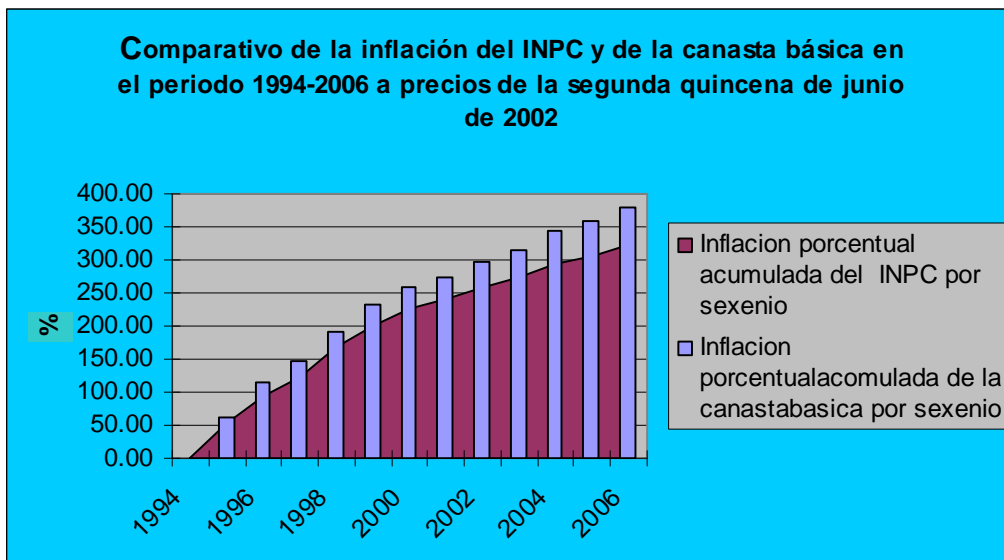
Otra referencia es el costo de la canasta básica con 42 productos y que según la profeco en el 2006 tenía un costo de \$818.44 y septiembre de 2007 aumento en \$1098.14 lo que significó un 34.17% más.¹⁰⁰

A partir de 1994, el crecimiento de la inflación acumulada de la canasta básica y del INPC, muestra una tendencia constante a reducir la velocidad de su crecimiento.

Sin embargo siempre la inflación de la canasta básica se situó por arriba del INPC, únicamente en los años 1994,1996, 1997 y 2001, encontramos que ésta estuvo por arriba del INPC lo que muestra que no obstante la disminución de la inflación anual del INPC en el periodo 2000-2006, ésta no beneficio a la población cuyo ingreso es dedicado en su mayor parte a la adquisición de los productos de la canasta básica.

⁹⁹ El universal viernes 25 de mayo de 2007 <http://www.eluniversal.com.mx/ciudad/84457.html>

¹⁰⁰ <http://www.jornada.unam.mx/2007/09/26/index.php?section=economia&article=022n2eco>



Comparativo porcentual de las variaciones acumuladas del INPC Y de la canasta Básica

En el periodo 1994-2006 a precios de la segunda quincena del 2002

AÑO	incremento porcentual acumulada del INPC 1994-2006	incremento porcentual acumulada de la canasta básica 1994-2006
1996	81.01	88.28
1997	32.42	27.94
1998	33.55	31.94
1999	19.73	19.98
2000	13.46	12.52
2001	6.35	5.30
2002	8.08	8.28
2003	5.51	6.30
2004	7.09	8.87
2005	4.47	5.02
2006	5.38	5.35

Tabla10 elaboración propia continuación tabla 11 basado en cifras del INEGI y banco de México

A continuación analizaremos el impacto inflacionario por objeto de gasto y así poder establecer que rubros impactan más la inflación del INPC y de la canasta básica.

Inflación por Índice general y por objeto del gasto 1994-2006
Unidad de Medida: Base segunda quincena de junio 2002 = 100.

Periodo	Índice general	Alimentos, bebidas y tabaco	Ropa, calzado y accesorios	Vivienda	Muebles, Aparatos y accesorios domésticos	Salud y cuidado personal	Transporte	Educación y esparcimiento	Otros servicios
1994	28.61	28.18	29.91	31.06	30.34	25.49	26.47	29.62	28.10
1995	43.47	45.57	43.32	44.04	49.32	40.28	41.25	41.61	39.23
1996	55.51	58.84	55.73	55.49	62.52	50.23	55.06	50.02	48.82
1997	64.24	66.67	65.98	65.30	72.28	59.05	63.80	57.61	56.99
1998	76.19	81.35	76.91	74.51	84.11	70.97	76.47	67.47	67.40
1999	85.58	87.73	87.58	84.28	96.45	84.55	85.86	78.24	78.69
2000	93.25	94.81	94.99	93.12	100.98	92.19	92.80	88.24	87.07
2001	97.35	98.36	98.83	95.62	101.47	97.69	96.35	97.48	95.59
2002	102.90	103.72	100.99	104.74	99.35	101.33	100.16	104.54	101.78
2003	107.00	108.19	101.32	109.15	99.51	105.73	102.63	111.18	107.77
2004	112.55	117.03	102.47	114.65	100.79	108.79	108.15	116.48	112.85
2005	116.30	119.66	103.77	118.78	102.67	113.00	111.94	122.41	117.88
2006	121.02	127.16	105.05	122.66	104.47	116.86	115.90	127.82	122.79

Tabla 11. Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE GEOGRAFIA Y ESTADISTICA

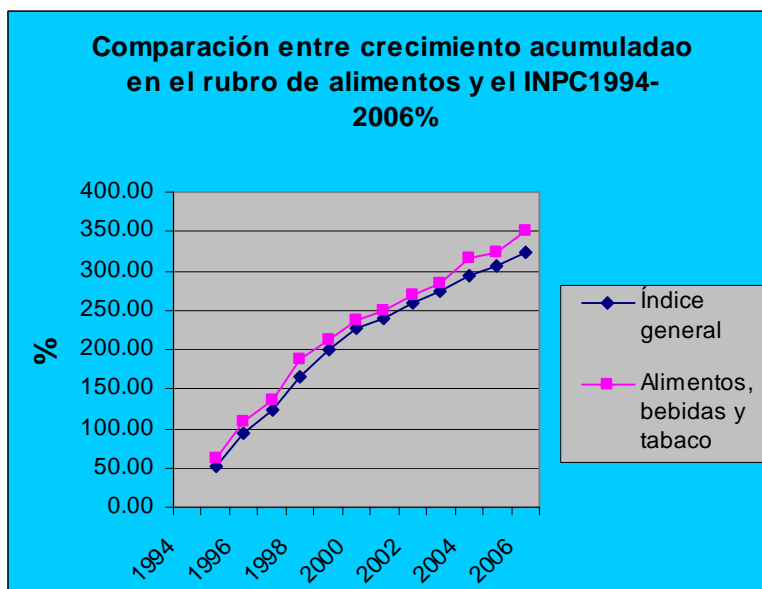
La importancia de estos datos radica que como hemos mencionado anteriormente, el trabajador tiene como principal necesidad satisfacer; la alimentación, vestido y vivienda, una vez cumplidas estas necesidades el ingreso se puede distribuir a gastos como educación bienes suntuarios etc.

Podemos observar que la inflación en rubro de alimentos y vivienda a partir de 1996 y hasta 2006 es superior al índice general de precios, principalmente en dos rubros fundamentales en nivel de vida la población, de la alimentación y la vivienda nadie puede prescindir.

**Diferencia entre del INPC y Índice del rubro de alimentos
1994-2006**
Unidad de Medida: Base segunda quincena de junio 2002 = 100.

Año	incremento acumulado del Índice general	Alimentos, bebidas y tabaco incremento acumulado	Diferencia entre la incremento acumulado del rubro de Alimentos -INPC
1994	28.61	28.18	-0.43
1995	51.97	61.73	9.76
1996	94.07	108.83	14.76
1997	124.57	136.61	12.04
1998	166.36	188.71	22.35
1999	199.18	211.38	12.2
2000	225.98	236.47	10.49
2001	240.33	249.1	8.77
2002	259.74	268.11	8.37
2003	274.04	283.98	9.94
2004	293.46	315.34	21.88
2005	306.57	324.66	18.09
2006	323.05	351.28	28.23

Tabla 12. Elaboración propia Fuente: INEGI



Grafica 27. Elaboración propia.

La inflación acumulada en el rubro de alimentos es mayor que el INPC, como lo muestra la tabla 12, siendo el año de 2006 el que presenta una mayor diferencia con 28.23%, esto determinará que la pérdida del poder adquisitivo se deje sentir con mayor impacto en el rubro de alimentos y por ende en el porcentaje de la población que utilice en mayor medida su ingreso en consumo de estos.

Por otro lado basta examinar las rentas de casa habitación para establecer que la renta de una vivienda de un cuarto se puede ubicar en al rededor 1,000 pesos mensuales lo que representa aproximadamente el 68.49% del salario mínimo.

Corresponde a otro estudio establecer la calidad de la vivienda que se puede obtener con esta renta.

Sin embargo las cifras expuestas nos permite a firmar que la calidad de vida de la población que percibe hasta tres salarios mínimos, tienen malos niveles de vida y de educación, y es éste sector el que más a impacta el crecimiento de la inflación y la pérdida de la capacidad de compra del salario mínimo, la cual analizaremos a continuación.

5.5 EL COMPORTAMIENTO DEL SALARIO EN MEXICO 1995-2006

Las políticas económicas salariales implementadas a partir del 1995 han sido mantenidas actualmente y representan la continuidad neoliberal, calificada así por retomar algunos de los principios fundamentales de libre comercio surgido en la revolución industrial y respaldada teóricamente por Adam Smith y David Ricardo.

Para el economista Ha- Joon Chang el neoliberalismo significa un regreso a los principios del *laissez-faire*: “El renacimiento neoliberal representa un regreso parcial a la tradición decimonónica de la política de *laissez-faire*, completada con el énfasis de los austriacos en la transferibilidad limitada del conocimiento y el papel del empresario. El enfoque neoliberal resalta la eficacia del libre mercado e insiste en remarcar lo ineficaz y / o contraproducente que es la intervención estatal. Responsabiliza a las intervenciones estatales del presente y del pasado de los males económicos y sus respuestas de solución para la mayoría de los problemas se basan en gran medida en llevar a cabo un programa de desreglamentación y en reducir el papel del Estado en la economía al de un simple observador, Las fallas que ha tenido la intervención estatal se achacan a la inherente escasez de información (los austriacos Niskaesn, Pecock y Rowley) y /o a los grupos de interés organizados (búsqueda de utilidades, esclerosis constitucional).¹⁰¹

¹⁰¹ El Papel del Estado en la Economía Ha- Joon Chang. Pág.44. Ariel Sociedad Económica 1996

Las políticas Macroeconómicas heterodoxas basadas en la apertura comercial, los pactos económicos, las privatizaciones de las industrias paraestatales, la utilización del tipo de cambio como ancla inflacionaria, políticas monetarias restrictivas con abundantes entradas de capital, así como con las altas tasas de interés que en principio fueron negativas respecto a la inflación y que garantizó la permanencia de los capitales extranjeros, además de esterilizar las altas entradas de capitales, así como la recuperación de la inversión privada y las exportaciones de maquila y no maquila, permitieron la estabilización de las variables macroeconómicas entre los años 1991 y 1994.

En 1994 el tipo de cambio se encontraba sobrevaluado, derivando en una presión al mercado exportador, el sistema bancario se encontraba con una cartera vencida y la deuda del estado estaba financiada por medio de la inversión extranjera, tanto financiera como directa, así como también por la repatriación de capitales.

La desconfianza en la posibilidad de sostener el tipo de cambio, así como los factores políticos y las altas tasas de interés, provocó la salida de capitales generando una nueva crisis financiera.

Al inicio de 1995 se mantuvo la tasa de interés interna negativa buscando que el costo de la crisis fuera absorbido por asalariados y ahorradores, poco después se logra un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional y las tasas de interés aun están en más de treinta puntos deteniendo la tendencia negativa.

En 1995 se presenta el año con mayor inflación, y a partir de 1997 la inflación

registra una tendencia a la baja, derivada de las políticas monetarias restrictivas, Sin embargo los aumentos del salario mínimo se mantuvieron por debajo del incremento de la inflación, por lo cual existió una pérdida del poder adquisitivo del trabajador.

Durante el sexenio 2000-2006 se mantuvieron las políticas restrictivas de reducción del déficit fiscal, con un tipo de cambio estable que funciono cómo aliciente a la inversión extranjera principalmente en el mercado financiero y cómo ancla inflacionaria.

El sexenio foxista se caracteriza por una estabilidad macroeconómica fundamentada en un bajo déficit fiscal, y un tipo de cambio que se mantiene estable, se reduce el crecimiento inflacionario, la tasa de interés se mantiene por arriba de la inflación, lo que alienta la inversión en el mercado financiero, favoreciendo la entrada de divisas con las cuales se financia el déficit presupuestal.

Sin embargo ha pesar de la estabilidad en estos renglones de la macroeconomía, en este periodo se da un bajo crecimiento económico, y los logros macroeconómicos no se reflejan en un mejoramiento de la calidad de vida de los mexicanos con menores ingresos.

Es importante señalar que la dependencia de México con el extranjero se ha mantenido; en el periodo de sustitución de importaciones México era un país dependiente de bienes de capital, actualmente México es un país importador de bienes de consumo. La apertura comercial ha permitido tener una balanza comercial positiva frente a Estados Unidos, pero tenemos una balanza comercial negativa con el resto del mundo.

La política de aumentos salariales basada en la inflación esperada impactó sobre el poder de compra de los mexicanos, principalmente durante el periodo 1994 -2000, éste periodo se caracterizó por un incremento de los precios en todos los años y por dos años carentes de aumento salarial.

Las políticas salariales han sido consensuadas por obreros, patronos y gobierno teniendo como fiel de la balanza a la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, la cual ha implantado una política tendiente a reducir la inflación, con el fin de recuperar la capacidad de compra de salario.

La Comisión Nacional De Los Salarios Mínimos ve en el crecimiento inflacionario el origen de la pérdida del poder adquisitivo, “La evidencia nacional que revela que la inflación elevada y las crisis recurrentes, se encuentran entre las principales causas del mal desempeño que han mostrado los salarios reales en los últimos treinta años. Una inflación baja y estable permite que los salarios reales se incrementen de manera sustancial y continua. De 1951 a 1960 se registró una recuperación real de los salarios de 4.5%, de 1961 a 1970 la mejoría fue de 5.7%; en contraste de 1971 a 1990 la pérdida alcanzó un 2.6%. Así, incrementos en los salarios nominales por encima de la inflación esperada y de la productividad del trabajo, generan presiones inflacionarias que necesariamente conducen a la caída de los salarios reales¹⁰².”

La reducción de la inflación ha sido el objetivo trazado por las autoridades gubernamentales de los últimos gobiernos, como una forma de aumentar los niveles

¹⁰² Comisión Nacional de Los Salarios Mínimos boletín de prensa México, d. F., a 22 de diciembre del 2000.
[Http://www.conasami.gob.mx/](http://www.conasami.gob.mx/)

de vida de la población, y por lo consiguiente la reducción de la pobreza.

Se justifica la existencia de bajos salarios por la presencia de los malos niveles educacionales existentes en México, así como la baja por la baja productividad y por la falta de flexibilidad del salario, lo que impide al trabajador encontrar empleos bien remunerados, con ello la disminución de la pobreza, concluyendo que el salario debería fluctuar según las leyes de la oferta y la demanda.

Sin embargo el salario mínimo lo que trata de evitar es la sobre explotación del trabajador, como la que se vivió en Inglaterra al inicio de la revolución industrial o como el caso de las tiendas de raya en México en la época porfirista.

En los casos anteriores existían empleos, pero con muy bajos salarios, derivado de una explotación intensiva del trabajador y, por ende generando un incremento de las ganancias del empresario.

Al ser visto el salario sólo como un costo de la empresa, se olvida el papel fundamental del salario en el proceso de circulación de mercancías producidas por los factores de la producción. Además de representar el medio de sustento y reproducción del trabajador.

Una parte del pago a fuerza de trabajo se reintegra a la empresa mediante el consumo del trabajador y otra parte se destina al ahorro, el cual se utiliza nuevamente a la inversión por medio del crédito.

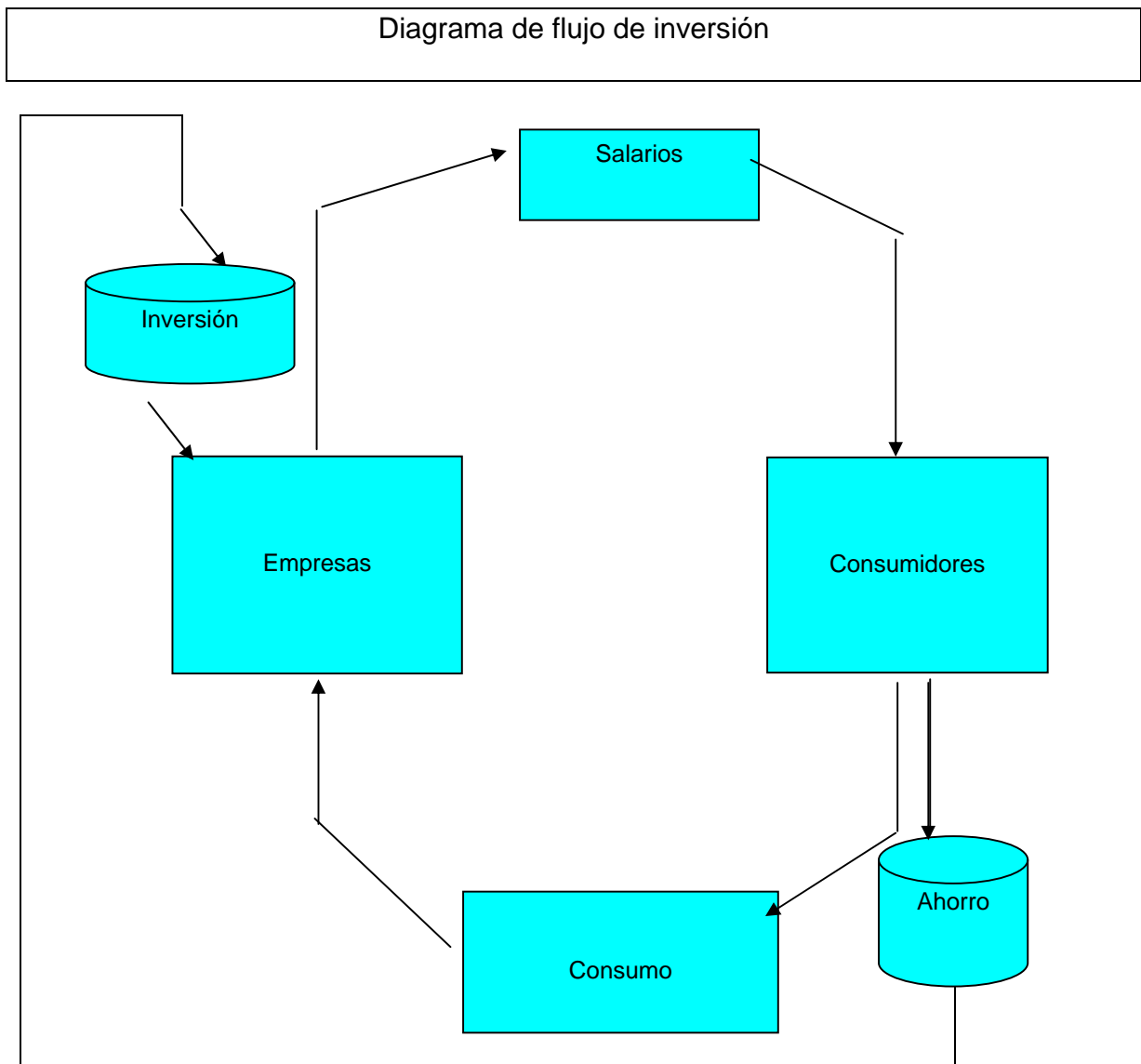


Diagrama 1¹⁰³

En el sistema capitalista el capital invertido en la compra de materia prima o mano de obra, se incluye en el precio de las mercancías y una vez realizadas en el mercado, el capital retorna a su dueño.

Como observamos en el siguiente diagrama (1), el dinero desembolsado por el empresario en formas de salarios, son utilizados por el trabajador para comprar los

¹⁰³ curso de economía moderna paúl a Samuelson Pág. 279, Aguilar 1996

bienes necesarios para su subsistencia, y como muestra el diagrama de flujo de inversión el dinero no utilizado en el consumo se desvía al ahorro, el cual es utilizado para un consumo posterior o bien se destina a la inversión.

Los salarios son recuperados por las empresas por medio del consumo y por otra parte el ingreso de los trabajadores que es ahorrado se canaliza a la inversión, como lo muestra el diagrama de inversión, por lo tanto los salarios permiten el funcionamiento del proceso económico producción, circulación e inversión.

También en el diagrama del mercado de oferta y demanda existe una relación circular entre productores y consumidores, y que el mercado tiene una doble función; primeramente el producir los bienes que posteriormente se consumirán, así mismo muestra, que ya se ha como patrón o trabajador el ingreso que se percibe lo utilizarán indistintamente en el mercado de la circulación, para la adquisición de bienes y servicios.

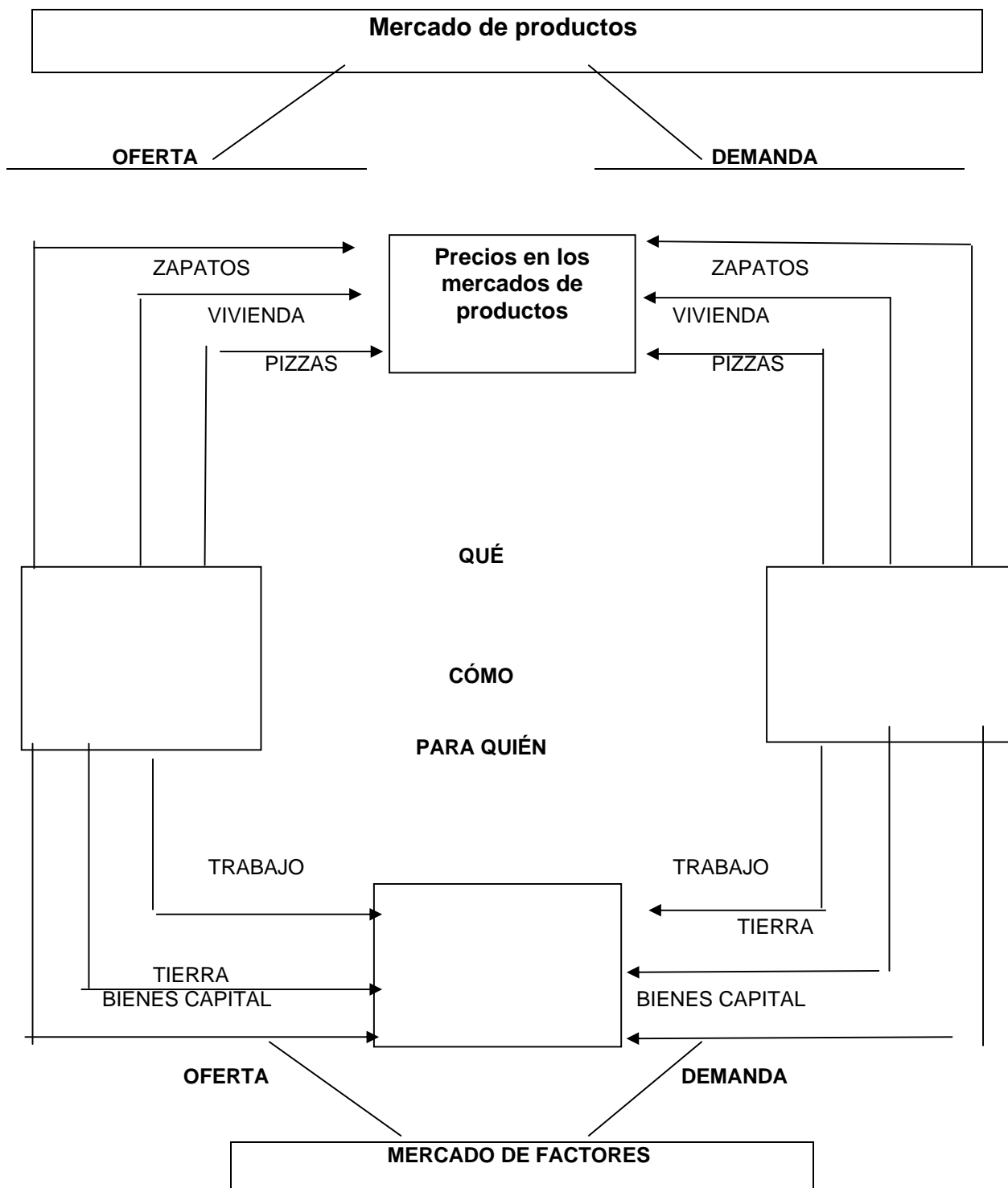


Diagrama2¹⁰⁴

¹⁰⁴ Economía paúl a Samuelson. William D. Nordhaus Pág.28, McGraw-hill Interamericana 2006

En la política salarial en el periodo 1994-2006 podemos reconocer la aplicación de varias teorías del salario:

- Cuando se habla a favor de una reducción de los salarios que permitiría un incremento del empleo sin reducir el nivel de las ganancias y por lo tanto sin causar inflación, identificamos a La teoría del fondo de salarios
- La búsqueda de que los trabajadores incrementen sus ingresos por medio del aumento de la productividad, se refiere a la teoría de la productividad marginal de Marshall.
- Cuando se habla de la necesidad de eliminar los factores que impiden la flexibilidad del salario, estamos hablando de la teoría de Marshall y la oferta de demanda.

El poder de negociación del trabajador a partir desde entonces se ha reducido, y debido al cierre de las empresas el trabajador acepta la reducción del salario real para mantener su fuente de empleo.

Los economistas modernos implícitamente argumentan la teoría del fondo de salarios cuando señalan que un aumento salarial disminuirá el empleo y, que contrariamente la disminución del salario permite mantener el porcentaje de utilidad, lo que permite aumentar los niveles de empleo al incrementarse el número de obreros contratados por la empresa acrecentándose con ello la producción y las ganancias del empresario.

Sin embargo, como ya hemos mencionado, al repartirse entre más obreros el fondo de salarios cada uno de los obreros tendrá un salario menor.

Por otro lado se argumenta que el incremento del salario, sin un aumento en la productividad, sólo produciría inflación, lo cual se explica matemáticamente: Si $c.l.u. = W * I / y = w / y/L = \text{salario monetario} / \text{productividad}$. El coste Laboral unitario es, como sugiere el nombre, el costo laboral que soporta cada unidad de producto. Si W es el salario monetario por persona, L el número de trabajadores e Y , se arguye la necesidad de que el costo salarial de cada unidad de producto no aumente. Esto es, para que $c.l.u.$ se mantenga sin variación es preciso que W el salario monetario por persona, e Y/L , la productividad, aumente en la misma proporción.

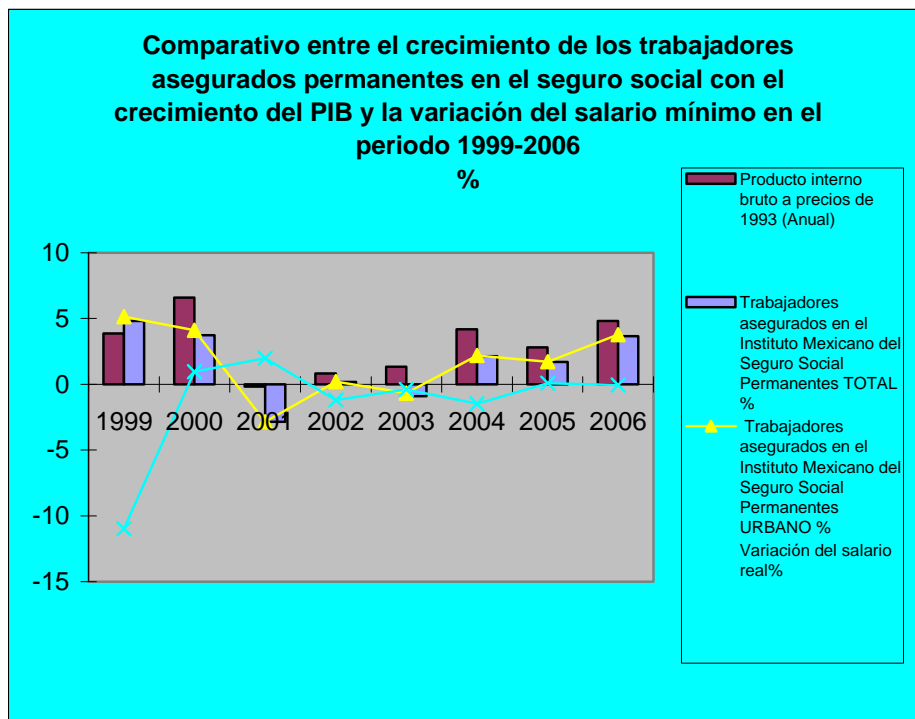
Sin embargo las políticas de salariales poco han impactado en la generación del empleo en México, como queda plasmado cuando comparamos las variaciones de trabajadores asegurados permanentes en el seguro social entre los años 1998 y 2006, cuyas variaciones han sido poco significativas, como queda demostrado en la siguiente tabla.

Total de trabajadores asegurados permanentes en zonas urbanas 1998-2007			
(millones de trabajadores)			
AÑO	Total trabajadores asegurados en el IMSS^{af}	Trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social Permanentes TOTAL	Trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social Permanentes URBANO
1998	11,506,801	10,140,860	9,844,918
1999	12,207,351	10,628,931	10,352,531
2000	12,732,430	11,026,370	10,778,678
2001	12,373,843	10,713,268	10,471,231
2002	12,424,861	10,733,000	10,493,527
2003	12,334,430	10,635,811	10,422,798
2004	12,594,832	10,863,277	10,651,144
2005	13,184,863	11,048,231	10,835,378
2006	14,080,367	11,453,647	11,244,256
2007	14,874,698	11,828,162	11,621,960

Tabla 11. Fuente INEGI. Trabajadores asegurados permanentes

Comparativo entre el crecimiento de trabajadores asegurados permanentes con el crecimiento del PIB y con la caída del salario real (%) en el periodo 1998-2006					
	Producto interno bruto a precios de 1993 (Anual)	Trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social Permanentes TOTAL %	Trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social Permanentes URBANO %	SALARIO REAL	Variación del salario real %
1999	3.87	4.81	5.16	40.25	-10.9710241
2000	6.6	3.74	4.12	40.64	0.968944099
2001	-0.16	-2.84	-2.85	41.45	1.993110236
2002	0.83	0.18	0.21	40.96	-1.18214717
2003	1.35	-0.91	-0.67	40.8	-0.390625
2004	4.18	2.14	2.19	40.2	-1.47058824
2005	2.8	1.7	1.73	40.24	0.099502488
2006	4.81	3.67	3.77	40.22	-0.04970179

Tabla 12. Elaboración propia: Fuente INEGI Trabajadores asegurados permanentes
 La variación del salario real del año 1999 tiene como base el salario real de 45.21 del año 1998
 El salario real esta calculado a precios de la segunda quincena de junio del 2002 ver tabla



Gráfica 28. Elaboración propia fuente INEGI Banco de México

De 1998 a 2007 en promedio se aumentaron 321,696 los trabajadores permanentes asegurados por año. Observamos que en los años 2000 a 2003 es cuando las cifras de trabajadores asegurados permanentes es más baja, coincidiendo con los tres años con crecimiento de la economía más bajo, mientras que en materia de salario, las variaciones en el salario real fueron de centavos, como observamos la caída el salario real se detuvo entre 41.45 pesos 2001 y 40.20 pesos en el año 2004, esto represento una caída de 3.02 % en 3 años.

Es importante hacer hincapié que a pesar de las políticas de salarios bajos y de la caída del salario real, no se ha incrementado el empleo a los niveles que el país necesita, 1,000,000 de empleos en promedio por año, nada más del 2000 al 2006 se necesitaban crear 6,000,000 de empleos: sin embargo de 1999 al 2006 sólo

aumentaron 321,696 los asegurados con empleos permanentes en el seguro social.

Aumento de número de trabajadores asegurados permanentes

	Asegurados	Incremento de trabajadores asegurados
1998	11,506,801	
1999	12,207,351	700,550
2000	12,732,430	525,079
2001	12,373,843	-358,587
2002	12,424,861	51,018
2003	12,334,430	-90,431
2004	12,594,832	260,402
2005	13,184,863	590,031
2006	14,080,367	895,504
Promedio del incremento de trabajadores asegurados 1999-2006		321,696

Tabla 13 .Elaboración propia fuente: INEGI Trabajadores asegurados permanentes

En el año 2006 se da el mayor incremento de trabajadores permanentes. Sin embargo la variación del salario real es de apenas .2 %, difícil de considerar que su influencia se ha determinante en la demanda de trabajo.

El objetivo de esta tesis no es analizar el comportamiento del empleo, sin embargo podemos mencionar que pareciera que el crecimiento del PIB en términos reales tiene más influencia en el empleo que la caída del salario real, lo que nos remite a Keynes, y su aseveración que el empleo está mayormente determinado por la demanda efectiva y el crecimiento económico.

5.6 LA PÉRDIDA DE LA CAPACIDAD DE COMPRA DEL SALARIO MÍNIMO

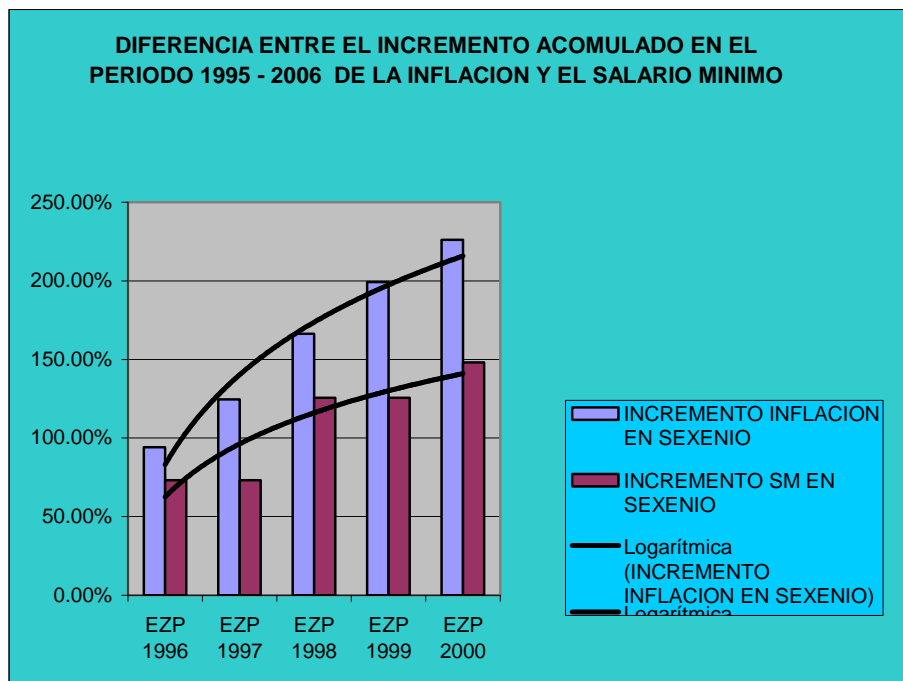
EN EL PERIODO 1995-2006

El estudio del salario mínimo en este periodo nos ayudara ha establecer como varía la capacidad de compra del salario mínimo en México en el periodo 1995-2006, el cual se ha logrado una estabilidad macroeconómica principalmente en lo concerniente al déficit fiscal, baja inflación y la estabilidad de tipo de cambio.

Sin embargo está estabilidad no se ha reflejado en una recuperación del nivel de vida de una parte no poco significativa de los mexicanos, los índices inflacionarios han sido superior a los incrementos salariales, y un más, el índice de precios de la canasta básica a superado INPC, por lo tanto a existido una perdida en el poder adquisitivo del trabajador en los productos más necesarios.

Derivado de la crisis económica que estalla a finales de 1994, y de las medidas económicas ya referidas, el año 1995 comienza con un incremento inflacionario de 51.57%, en contraposición, el salario mínimo solo tiene un incremento de 31.96 % en la zona "A" siendo ésta la más privilegiada (ver grafica 25).

Los topes salariales tienen como objetivo gubernamental además de favorecer una disminución en la inflación, la búsqueda de incrementar la inversión extranjera directa principalmente en la maquila.



GRAFICA29

Elaboración propia fuente Banco de México e INEGI

Las medidas antes mencionadas, favorecen desde el año de 1996 una reducción de la inflación; pese a ello al finalizar el sexenio 1994 -2000 la inflación acumulada fue de 225.98%, mientras que en el mismo periodo el salario mínimo sólo tuvo un incremento de 148.20%.

Es importante mencionar que entre 1997 y 1999 no hubo incremento salarial lo que contribuyó a un mayor retraso en la carrera precios salarios.

Las políticas adoptadas en el periodo 1994 - 2000, afectaron principalmente a la población de bajos ingresos. Los aumentos salariales en base de la inflación esperada propiciaron una pérdida en poder de compra de los trabajadores en este periodo.

En el sexenio 2000 - 2006 se toman medidas económicas para mantener la estabilidad económica. La dependencia de México del capital financiero favorece una política restrictiva que dé confianza a los mercados, para lo cual son objetivos primarios la reducción de la inflación, así como la disminución del déficit fiscal el cual debe ser lo más cercano a cero, además es importante mantener la estabilidad del tipo de cambio y continuar con los incrementos al salario mínimo en base de los blancos inflacionarios.

Se logra una disminución en los precios, siendo el año con mayor inflación el 2002 con 5.70 %, no obstante superó a la inflación esperada que se fijó en 4.46%, la cual sirvió como base para establecer el incremento al salario mínimo. Es importante destacar que la inflación en la canasta básica se ubico 6.06%, situándose de 1.16 puntos porcentuales por arriba del INPC, lo que impactó principalmente a la población de menores recursos.

En el periodo 1994-2006 el salario perdió 23.32%. Sin embargo, comparando el salario nominal con el incremento de los precios de la canasta básica el salario perdió 31.02%. Lo que muestra que la población de menores ingresos fue la más afectada.

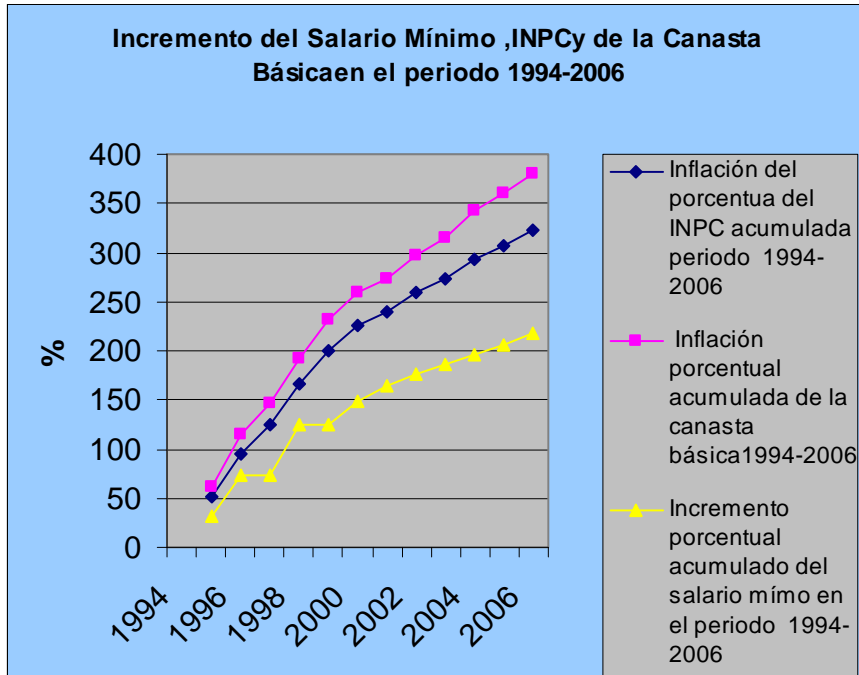
COMPARATIVO DEL SALARIO REAL RESPECTO INPC Y EI INDICE DEPRECIOS DE LA CANASTA BÁSICA INPC a precios 2° quincena de junio de 2002							
AÑO	INPC Base 2002	SALARIO MIN. NUEVOS PESOS	SALARIO REAL	VARIACION SALARIO REAL %	INDICE CANASTABÁSICA	SALARIO REAL RESPECTO CANASTA BÁSICA	VARAICIÓN SALARIO REAL RESPECTO CANASTA BÁSICA
1994	28.605	15.27	53	0	26.05	58.62	
1995	43.471	20.15	46.35	-12.55	41.82	48.18	-17.8
1996	55.514	26.45	47.65	2.8	55.75	47.44	-1.53
1997	64.24	26.45	41.17	-13.6	64.05	41.3	-12.96
1998	76.195	34.45	45.21	9.81	76.19	45.22	9.49
1999	85.581	34.45	40.25	-10.97	86.21	39.96	-11.62
2000	93.248	37.9	40.64	0.97	93.74	40.43	1.18
2001	97.354	40.35	41.45	1.99	97.33	41.46	2.54
2002	102.904	42.15	40.96	-1.18	103.23	40.83	-1.51
2003	106.996	43.65	40.8	-0.39	108.09	40.38	-1.1
2004	112.55	45.24	40.2	-1.47	115.37	39.21	-2.9
2005	116.301	46.8	40.24	0.1	119.85	39.05	-0.42
2006	121.015	48.67	40.22	-0.05	124.87	38.98	-0.19

Tabla14. Elaboración propia fuente INEGI Y Banco de México

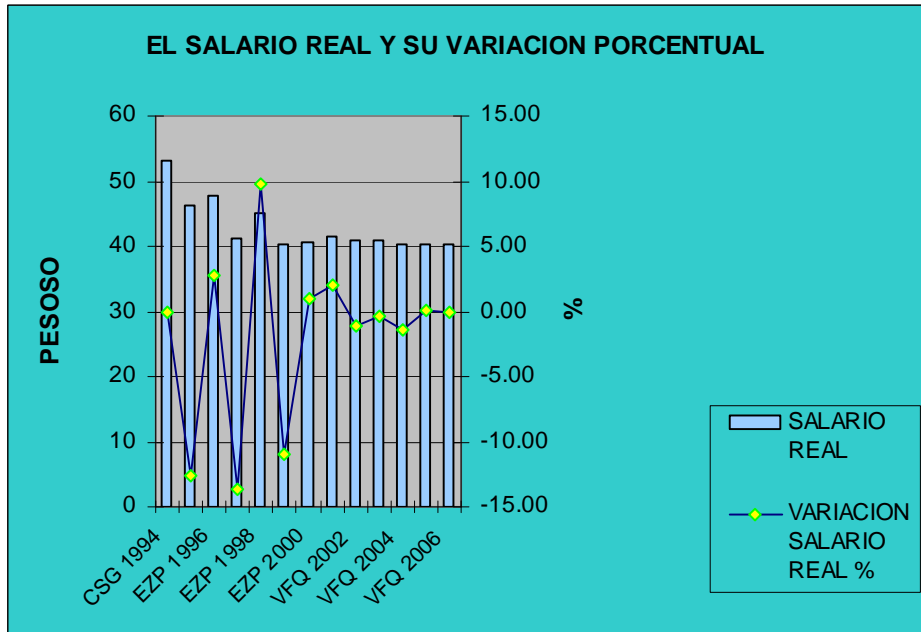
En el sexenio foxista disminuyó la diferencia entre los incrementos de precios y el salario mínimo, como lo muestra que la pérdida del salario real fue de 1.03%, Sin embargo cuando comparamos el salario nominal respecto al índice de la canasta básica la pérdida del salario real se situó en 3.60%.

La disminución de la inflación en el sexenio de Fox no se reflejó en una mejora del salario real, derivado de que en el periodo 1994 -2006 el INPC tuvo una inflación acumulada de 323.05% mientras que el crecimiento de los precios en la canasta básica fue de 379.75% y el salario mínimo sólo aumentó 218.73 %. Al finalizar este periodo la pérdida del salario real fue 24.11%, mientras que respecto de la canasta básica se situó en 33.50%.

Es importante hacer hincapié que la mayor pérdida del poder adquisitivo se da en la canasta básica.



Grafica 30. Elaboración propia fuente Banco de México e INEGI
Elaboración Propia; Encuesta Ingreso Gasto De Los Hogares INEG año base de inflación INPC 1994



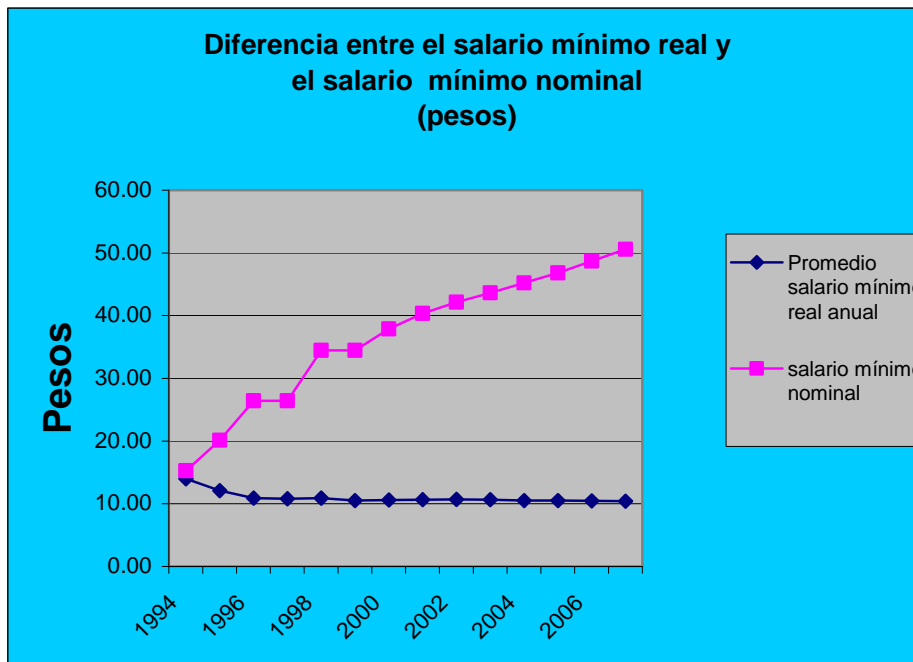
Grafica 31. Elaboración propia Fuente: INEGI Salario nominal promedio por año entre INPC anual: INPC 2° quincena 2006.

Hemos analizado el salario mínimo real en porcentajes y vemos cómo la pérdida prácticamente se ha detenido a partir de 1999, como queda constatado también con las cifras de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, toma como base 1994, apreciamos que el salario real entre 1999 a 2007 paso de 10.51 a 10.42 pesos, siendo que el salario mínimo nominal en el mismo periodo paso de 34.45 a 50.57 pesos.

Comparativo salario real y salario mínimo nominal 1994-2007 (año base 1994 pesos)		
Período	Promedio salario mínimo real anual	salario mínimo nominal
1994	13.98	15.27
1995	12.08	20.15
1996	10.89	26.45
1997	10.82	26.45
1998	10.90	34.45
1999	10.51	34.45
2000	10.60	37.90
2001	10.65	40.35
2002	10.72	42.15
2003	10.65	43.65
2004	10.50	45.24
2005	10.50	46.80
2006	10.48	48.67
2007	10.42	50.57

Tabla 15 elaboración propia fuente CONSAMI

Queda claro que las políticas tendientes a incrementar el poder de compra del salario mínimo por medio del control inflacionario hasta 2006 no muestran resultados positivos.



Grafica32. Elaboración propia. Fuente INEGI

Ante la pérdida del salario real podemos hacer hincapié que una disminución del salario nominal provoca una reacción de la clase trabajadora, pero la pérdida del salario real queda oculta ante los ojos del trabajador y sin una protesta inmediata ante este hecho.

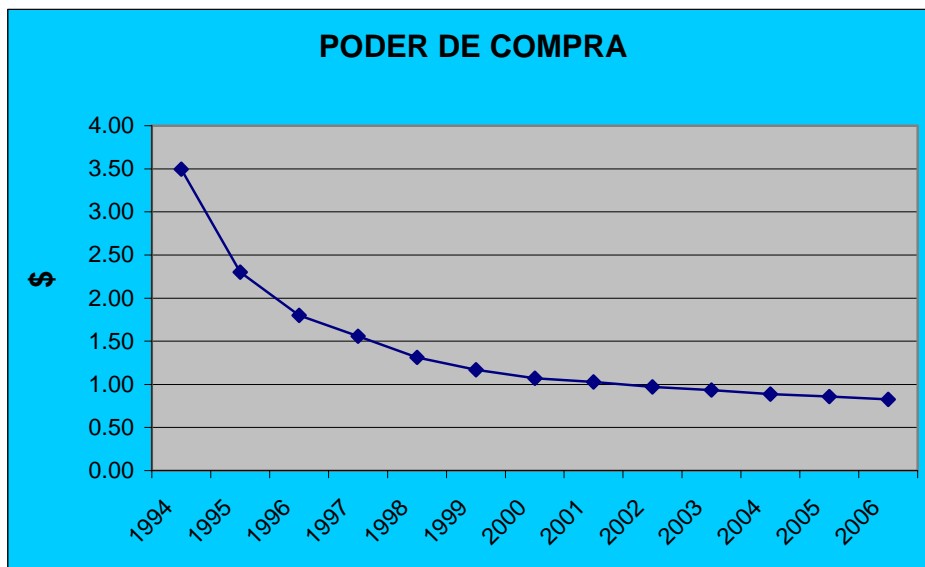
La disminución del salario real deteriora el nivel de vida del trabajador al verse reducida su capacidad de compra, en la siguiente tabla analizaremos el valor de la moneda en el periodo 1994-2006, tomando como año base el INPC de la segunda quincena de junio de 2002.

Caída del salario real y de la capacidad de la compra
a precios de la segunda quincena de junio de 2002
1994-2006

AÑO	INPC	SALARIO NOMINAL	SALARIO REAL	PODER DE COMPRA
1994	28.605	15.27	53.38	3.5
1995	43.471	20.15	46.35	2.3
1996	55.514	26.45	47.65	1.8
1997	64.24	26.45	41.17	1.56
1998	76.195	34.45	45.21	1.31
1999	85.581	34.45	40.25	1.17
2000	93.248	37.9	40.64	1.07
2001	97.354	40.35	41.45	1.03
2002	102.904	42.15	40.96	0.97
2003	106.996	43.65	40.8	0.93
2004	112.55	45.24	40.2	0.89
2005	116.301	46.8	40.24	0.86
2006	121.015	48.67	40.22	0.83

Grafica 16 Elaboración propia fuente INEGI Banco de México
El porcentaje del salario real se obtiene de la tabla $(W/INPC)*100$

Los datos anteriores indican, que en 1994 el poder de compra de un peso a precios de la segunda quincena de junio de 2002 tenía un valor de \$3.50, ha partir de está fecha se mantiene la tendencia del poder de compra, hasta llegar hacer en el año 2000 a \$1.07, lo que significa que en el periodo 1994-2000 la perdida de la capacidad compra fue de 69.43%. Como hemos mencionado en el periodo de Fox se disminuyó el crecimiento de los precios, lo que permitió que la caída del poder de compra en este sexenio fuera de 22.43%. Sin embargo la perdida del poder adquisitivo de la moneda en el periodo 1994-2006 fue de 76.29%. Perdida que impactó mayormente a la población con menores ingresos.



Grafica 32. Elaboración propia. La pérdida del poder de compra del peso se refleja en la aparición de billetes con un valor nominal mayor en circulación y representa la mejor comparación de la perdida de la capacidad de compra del salario mínimo.

Hasta aquí hemos visto una pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo con un mayor impacto en la canasta básica, y por lo tanto impactando principalmente a los trabajadores con menores ingresos.

La recuperación del poder de compra del salario mínimo en términos reales no se ha dado y en términos cuantitativos es marginal, como cuando comparamos el año 2006 respecto del 2005, excite un recuperación marginal al pasar de 40.24 pesos a 40.22 pesos, sin embargo en términos reales es nula la mejoría.

A continuación estableceremos con los perceptores con un ingreso de hasta cinco salarios mínimos.

5.7 PERCEPTORES CON INGRESO DE HASTA CINCO SALARIOS MÍNIMOS

**Perceptores de ingreso corriente monetario trimestral
por múltiplos de los salarios mínimos generales
según tamaño de localidad de 2500 habitantes o más
1996-2000
%**

Salario mínimo	1996		1998		2000	
	PERCEPTORES	INGRESO	PERCEPTORES	INGRESO	PERCEPTORES	INGRESO
0.51 A 1.00	23.23	3.92	22.44	3.37	16.62	2.08
1.01 A 1.50	18.08	7.56	15.44	5.76	12.81	4.12
1.51 A 2.00	12.42	7.23	13.62	7.12	12.60	5.70
2.01 A 3.00	18.75	15.38	16.89	12.61	20.25	13.03
3.01 A 4.00	8.74	9.99	10.26	10.82	11.84	10.72
4.01 A 5.00	5.47	8.07	5.67	7.70	6.79	7.89
Total	86.69	52.15	84.31	47.38	80.91	43.53

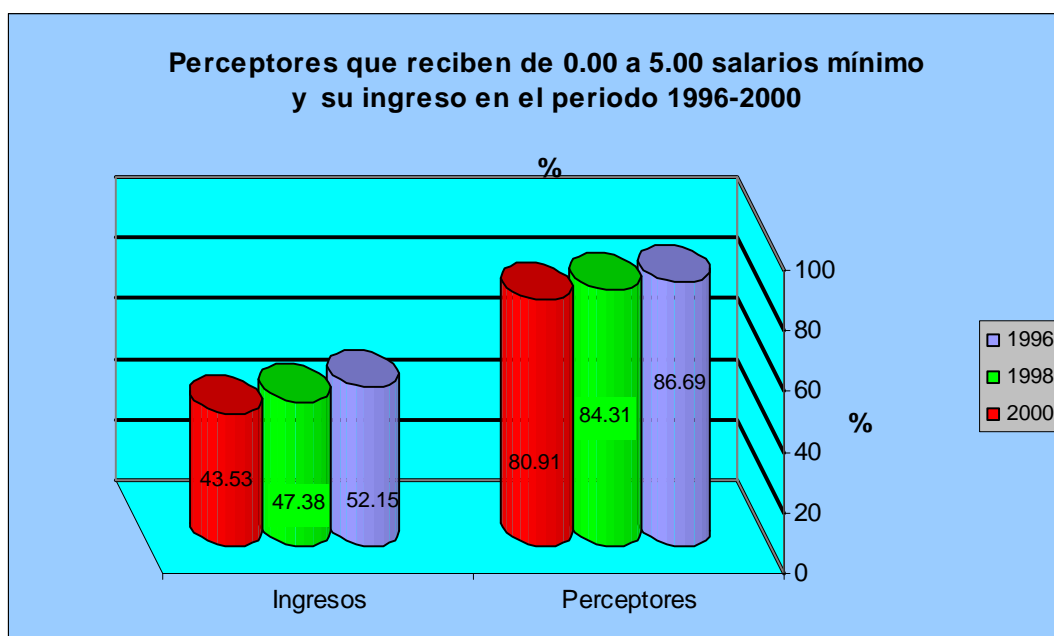
Tabla 17. Elaboración propia Fuente: Encuesta Ingreso Gasto Del INEGI

Para contestar la pregunta de ¿Cuántos perceptores tienen un ingreso de entre 0.01 a 5.00 salarios mínimos? Analizaremos el ingreso corriente monetario trimestral por múltiplos de salarios mínimos generales según tamaño de localidad de 2500 habitantes o más.

Al iniciar el sexenio 1994 – 2000 los perceptores en las zonas de 2 500 habitantes representaban el 76% del total del país de los cuales el 86.69 % ganaban

menos de cinco salarios mínimos concentrando el 52.15% del ingreso total, lo que evidencia una mala distribución del ingreso.

Del total de perceptores en la zona de 2500 habitantes o más en 1996 el 54% percibía hasta dos salarios mínimos, mientras que en el año dos mil se redujo al 42%, al cual le correspondía el 12% del ingreso total correspondiente a esta zona.



Grafica 33. Elaboración propia: División de perceptores por salario mínimo en zonas de 2500 habitantes o más.

La disminución de perceptores de hasta dos salarios mínimos trae consigo una reducción de la participación del ingreso total de este sector, al pasar de 19% en el año 1996 al 12% en el año 2000. Así mismo en el año 2000 el 80.91% de los perceptores se repartían el 43.53% del total ingreso para las zonas de 2500 habitantes o más

Las cifras antes mencionadas demuestran que una gran parte de la población

recibe una pequeña parte del ingreso total del país, lo que manifiesta una mala distribución del ingreso, hacemos referencia que en el año dos mil el coeficiente Gini era de 0.48 y que al finalizar el 2006 fue de 0.46%.

Sin embargo el coeficiente Gini sin transferencias en el año 2000 fue de 0.526 y en el 2006 de 0.500, como sabemos, mientras más se aproxima el coeficiente Gini a cero mejor será la distribución del ingreso y cuanto más cerque a la unidad mayor cera la concentración del mismo.

En la siguiente tabla continuamos el análisis de los perceptores con ingreso de hasta 5 salarios mínimos en el periodo 2002 -2006.

PERCEPTORES DE INGRESO CORRIENTE MONETARIO TRIMESTRAL POR MÚLTIPLOS DE LOS SALARIOS MÍNIMOS GENERALES SEGÚN TAMAÑO DE LOCALIDAD 2002-2004 %						
TAMAÑO DE LOCALIDAD DE 2 500 Y MÁS HABITANTES						
	2002		2004		2006	
	PERCEPTORES	INGRESO	PERCEPTORES	INGRESO	PERCEPTORES	INGRESO
0.51 A 1.00	22	3	23	3	25	3
1.01 A 1.50	12	4	11	4	11	4
1.51 A 2.00	12	6	11	6	9	5
2.01 A 3.00	19	14	19	14	20	14
3.01 A 4.00	11	11	12	12	11	11
4.01 A 5.00	7	9	7	9	7	9
Total	83	48	83	48	83	46

Tabla 18. Elaboración propia Fuente: Encuesta Ingreso Gasto Del INEGI

A partir de la encuesta ingreso gasto de los hogares 2000 y al 2004 del total de

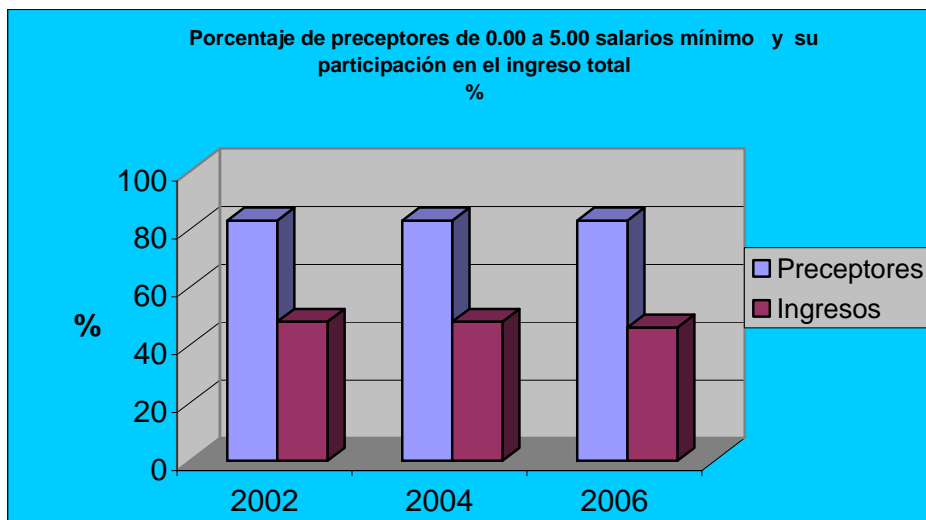
perceptores el 73% radicaba en zonas de 2500 o más habitantes, mientras que en el 2006 aumentó a 75% , sin embargo la cantidad de perceptores de hasta cinco salarios mínimos en esta zona se mantuvo en 83% en el periodo 2000 - 2006.

En el periodo 2000-2004 el 83% de los perceptores concentraban 48% del ingreso, pero al analizar el año 2006, el mismo porcentaje de perceptores sólo recibía el 43% del ingreso.

Al finalizar el sexenio foxista, el ingreso distribuido entre los perceptores de hasta 5 s.m. aumento en 2% en relación al último año de gobierno del presidente Ernesto Zedillo Ponce de León, sin embargo el porcentaje de perceptores con ingresos de hasta cinco salarios mínimos se incrementó en 3%, así mismo la cantidad de personas con un ingreso de hasta un salario mínimo aumentó en 8% al pasar de 17% en 2000 a 25% en 2006 concentrando un ingreso del 3%.

Hacemos constancia de que en el 2006 un 25% de los perceptores en la zonas con más de 2 500 habitantes sólo percibe el 3%, lo que refleja una mala distribución del ingreso lo que deriva; en una mala alimentación, bajos niveles de educación y pocas posibilidades de acceder a mejores niveles de vida.

Al termino del sexenio foxista notamos que se incrementan la personas que perciben hasta un salario mínimo al pasar del 16% en el año 2000 a 25% en el 2006, con esta cifra y el comparativo inflacionario podemos asegurar que no hubo una mejoría en el nivel de vida de por lo menos un 40% de la población.



Grafica 34. Elaboración propia fuente INEGI: preceptores en localidades de 2 500 habitantes o más

Queda claramente plasmada en la grafica 40 la inequitativa distribución del ingreso en México al establecer que 83% de la población se reparte el 46% el ingreso, para ejemplificarlo más claramente realizamos el siguiente ejemplo numérico.

Si tenemos una población de 1,000 personas con un ingreso a repartir de 100,000 pesos, 800 personas le corresponderían 46,000 pesos, por lo tanto cada una recibiría 57.5 pesos. Mientras que 200 persona se compartirían 54,000 peso correspondiendo le a cada uno 270 pesos.

La existencia de individuos con ingresos por debajo del salario mínimo medio de cotización, que en cifras de la consami, en octubre de 2006, era de 198.13 diarios (más de 4 salarios mínimos), evidencia la importancia de integrar a los preceptores con ingreso menores a esta media, al mercado laboral formal, y así obtengan un mejor ingreso, así como seguridad social.

Otro punto que analizaremos a continuación es cómo se distribuye el gasto de los

hogares, para lo cual utilizaremos la información del de los hogares por la composición de los grandes rubros del gasto corriente monetario total trimestral en localidades de 2500 habitantes o más en el periodo 1995-2006.

5.8 EL SALARIO MÍNIMO Y LA DISTRIBUCIÓN DEL GASTO DE LOS HOGARES

1995-2006

HOGARES POR LA COMPOSICION DE LOS GRANDES RUBROS DEL GASTO CORRIENTE MONETARIO TOTAL TRIMESTRAL EN LOCALIDAD DE 2500 HABITANTES O MAS 1995-2006 %						
CONCEPTO	1996	1998	2000	2002	2004	2006
Alimentos, bebidas y tabaco	34.51	32.51	28.63	29.56	32.56	28.56
Ropa ,calzados y accesorios	5.53	5.74	5.67	6.01	5.33	5.83
Vivienda , energía eléctrica y combustibles	9.36	8.96	8.49	10.07	8.74	9.28
Muebles, aparatos y accesorios domésticos	7.51	8.11	8.08	6.87	6	6.37
Salud y cuidado personal	3.35	3.33	3.41	3.01	3.51	3.87
Transporte, adquisición y mantenimiento para vehículos y comunicaciones	16.64	17.19	18.19	19.13	18.27	19.23
Servicios y artículos educación y esparcimiento paquetes turístico y para fiestas, hospedaje y mantenimiento	14.88	14.52	18.41	15.84	14.91	15.94
Otros servicios	8.22	9.64	9.12	9.51	10.68	10.92
Total	100	100	100	100	100	100

Tabla 19 .Elaboración propia encuesta ingreso gasto de los hogares 1996-2006 del INEGI

En el periodo 1996 -2006 después del gasto en alimentos, los mexicanos dedican su ingreso principalmente a transporte y a los servicios de educación y esparcimiento, este dato es importante ya que menor se ha el gasto dedicados alimentos, más cercano al desarrollo esta un país, una población con altos ingreso destina un mayor consumo en bienes suntuarios, así como a la salud, a la educación y el esparcimiento. Esto se debe a que cuando un individuo incrementa su limite presupuestal accede a una curva de indiferencia mayor.

Sin embargo sabemos que la canasta 60 productos fluctúa entre los mil 588 y mil 698 pesos, lo que significa que si todos los hogares no importando su ingreso

sostuvieran los hábitos de consumo de la tabla anterior, los hogares con un ingreso de hasta 3 salarios mínimos, no podrían adquirir una canasta básica de 60 productos, mucho menos tendrían la posibilidad de proporcionar a sus hijos una educación de calidad, la cual necesita el país para desarrollarse.

Distribución del Ingreso por objeto de gasto por salarios mínimos mensuales de 2006

Salarios mínimos	Salario mensual pesos	Alimentos, bebidas y tabaco %	Ropa, calzado y accesorios %	Vivienda %	Muebles, aparatos y accesorios domésticos %	Salud y cuidado personal %	Transporte %	Educación y esparcimiento %	Otros servicios %
		28.56%	5.83%	9.28%	6.37%	3.87%	19.23%	15.94%	10.92%
5sm	\$7,300.50	\$ 2,085.02	\$ 425.62	\$ 677.49	\$ 465.04	\$ 282.53	\$ 1,403.89	\$ 1,163.70	\$ 159.44
4sm	\$5,840.40	\$ 1,668.02	\$ 340.50	\$ 541.99	\$ 372.03	\$ 226.02	\$ 1,123.11	\$ 930.96	\$ 637.77
3sm	\$4,380.30	\$ 1,251.01	\$ 255.37	\$ 406.49	\$ 279.03	\$ 169.52	\$ 842.33	\$ 698.22	\$ 478.33
2sm	\$2,920.20	\$ 834.01	\$ 170.25	\$ 270.99	\$ 186.02	\$ 113.01	\$ 561.55	\$ 465.48	\$ 318.89
1sm	\$1,460.10	\$ 417.00	\$ 85.12	\$ 135.50	\$ 93.01	\$ 56.51	\$ 280.78	\$ 232.74	\$ 159.44

Tabla 20. Elaboración propia: Fuente encuesta ingreso gasto de los hogares en periodo1996-2006 composición de los grandes rubros del gasto corriente monetario total trimestral en localidad de 2500 o más en el periodo1996-2006. El salario mensual es el salario diario de 48.67 en el año 2006 por 30 días.

La tabla 20 de distribución del ingreso por objeto de gasto por salarios mínimos mensuales 2006, muestra que respetando el gasto promedio, un hogar con ingreso de cuatro salarios mínimos, sí bien podría adquirir la canasta básica de 60 productos, sólo dedicaría 930.36 pesos a educación y esparcimiento, y únicamente 406.49 pesos a vivienda, lo que es insuficiente para cumplir con el artículo 123 constitucional, donde se busca garantizar que el salario mínimo proporcione al trabajador; alimento, educación, vivienda, así como espaciamento de calidad.

Los resultados aquí mostrados se confirman mediante el análisis del gasto de

los hogares:

Hogares a nivel nacional por grandes rubros del gasto total																		
Trimestral según múltiplos de los salarios mínimos generales 1996-2000																		
%																		
GRANDES RUBROS DEL GASTO	1996			1998			2000			1996			1998			2000		
	0.00	1.01	1.51	0.00	1.01	1.51	0.00	1.01	1.51	2.01	3.01	4.01	2.01	3.01	4.01	2.01	3.01	4.01
	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
	1.00	1.50	2.00	1.00	1.50	2.00	1.00	1.50	2.00	3.00	4.00	5.00	3.00	4.00	5.00	3.00	4.00	5.00
GASTO CORRIENTE MONETARIO																		
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO																		
HOGARES																		
GASTO	61	58	55	60	53	49	59	56	53	53	51	49	46	42	41	47	42	41
VESTIDO Y CALZADO																		
HOGARES																		
GASTO	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	6	6	5	5	6
VIVIENDA, SERVICIOS DE CONSERVACIÓN, ENERGÍA ELÉCTRICA Y COMBUSTIBLES																		
HOGARES																		
GASTO	10	9	10	8	10	11	8	9	9	9	10	10	10	9	10	12	11	11
LIMPIEZA Y CUIDADOS DE LA CASA, ENSERES DOMÉSTICOS, MUEBLES, CRISTALERÍA, UTENSILIOS DOMÉSTICOS Y BLANCOS																		
HOGARES																		
GASTO	9	8	8	8	8	8	10	9	8	6	7	6	7	7	8	6	6	5
CUIDADOS MÉDICOS Y CONSERVACIÓN DE LA SALUD																		
HOGARES																		
GASTO	2	2	3	3	4	3	4	3	4	3	5	4	3	5	3	4	4	3
TRANSPORTE, ADQUISICIÓN, MANTE- NIMIENTO, Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS Y COMUNICACIONES																		
HOGARES																		
GASTO	8	7	8	6	8	11	6	7	8	12	10	12	12	13	14	11	15	16
EDUCACIÓN Y ESPARCIMIENTO, PAQUETES TURÍSTICOS Y PARA FIESTAS, HOSPEDAJE Y ALOJAMIENTO																		
HOGARES																		
GASTO	3	6	5	4	5	6	3	5	7	5	5	6	8	10	10	7	8	9
CUIDADO PERSONAL, ACCESORIOS Y EFECTOS PERSONALES, OTROS																		
GASTOS DIVERSOS Y TRANSFERENCIAS																		
HOGARES																		
GASTO	4	6	6	5	7	8	6	6	6	8	7	8	8	7	9	9	9	9
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tabla 21. Elaboración propia Encuesta Ingreso Gasto De Los Hogares 1996-2006 del INEGI.

El consumo en alimentos de los hogares con ingreso de hasta cinco salarios mínimos se encuentran muy lejos del 28.56% del promedio nacional, sin duda la demanda de alimentos tiene como limite la saciedad, cuando se alcanza ésta disminuye el consumo no importando el incremento del ingreso, por lo mismo un

menor ingreso se destina a satisfacer el consumo inmediato, como lo demuestra el hecho que en el periodo 1996-2000 los hogares entre 0.01 y 5.00 salarios mínimos, destinan del 60 % al 41% de su gasto al rubro de alimentos.

Un mayor ingreso permite un mejor nivel de vida, reflejado en una mejor alimentación, atención a la salud y mayor educación.

Como referencia podemos mencionar que el porcentaje de ingreso destinado al consumo de alimentos por los hogares con ingreso de más de 8 salarios mínimos en el año 2000 era de 22% mientras los hogares con menor ingreso destinaron el 59% del ingreso al rubro de alimentos.

Es clara la reducción del porcentaje de ingreso dedicado alimentos a medida que se incrementa el salario, en 1996 el sector con menor ingreso dedicaba el 61% de este a alimentos mientras los hogares con un ingreso de 4 a 5 SM, destinaba el 47%. A finalizar el año 2000 promedio se mantuvo con pocas variantes ya que el primer segmento redujo su gasto en alimentos a 59%, mientras que la segunda división antes mencionada destino 41% de su ingreso a este rubro.

Contrastamos el hecho que en el año 2000 el sector con menor ingreso dedica el 3% a la educación y al esparcimiento, mientras que los hogares con un ingreso de 4 a 5 salarios mínimos consagran el 10% de su ingreso a este rubro. Sin embargo los hogares con un ingreso de más 8 salarios mínimos destinan el 22% de sus percepciones a la educación.

Hogares a nivel nacional por grandes rubros del gasto total																		
Trimestral según múltiplos de los salarios mínimos generales																		
%																		
MÚLTIPLOS DE LOS SALARIOS MÍNIMOS GENERALES %																		
	2002			2004			2006			2002			2004			2006		
	DE 0.00 A 2.00 S.M									DE 2.01 A 5.00 S.M								
GRANDES RUBROS DEL GASTO	0.00	1.01	1.51	0.00	1.01	1.51	0.00	1.01	1.51	2.01	3.01	4.01	2.01	3.01	4.01	2.01	3.01	4.01
	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
	1.00	1.50	2.00	1.00	1.50	2.00	1.00	1.50	2.00	3.00	4.00	5.00	3.00	4.00	5.00	3.00	4.00	5.00
GASTO CORRIENTE MONETARIO ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO HOGARES	57	55	50	56	52	45	53	51	49	47	43	40	47	42	41	46	42	39
GASTO VESTIDO Y CALZADO HOGARES	5	5	6	5	6	5	5	5	5	5	5	6	5	5	6	5	5	6
GASTO VIVIENDA, SERVICIOS DE CONSERVACIÓN, ENERGÍA ELÉCTRICA Y COMBUSTIBLES HOGARES	9	9	10	10	10	11	9	10	10	12	11	12	12	11	11	12	11	11
GASTO LIMPIEZA Y CUIDADOS DE LA CASA, ENSERES DOMÉSTICOS, MUEBLES, CRISTALERÍA, UTENSILIOS DOMÉSTICOS Y BLANCOS HOGARES	8	8	7	7	7	7	6	7	6	6	6	6	6	6	5	6	6	6
GASTO CUIDADOS MÉDICOS Y CONSERVACIÓN DE LA SALUD HOGARES	3	3	3	3	3	5	3	5	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4
GASTO TRANSPORTE, ADQUISICIÓN, MANTENIMIENTO, Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS Y COMUNICACIONES HOGARES	4	8	10	7	10	11	12	10	12	12	15	16	11	15	16	12	15	15
GASTO EDUCACIÓN Y ESPARCIMIENTO, PAQUETES TURÍSTICOS Y PARA FIESTAS, HOSPEDAJE Y ALOJAMIENTO HOGARES	5	4	7	5	6	8	5	5	6	7	8	9	7	8	9	7	9	10
GASTO CUIDADO PERSONAL, ACCESORIOS Y EFECTOS PERSONALES, OTROS GASTOS DIVERSOS Y TRANSFERENCIAS HOGARES	8	8	8	6	7	8	8	7	8	9	9	9	9	9	9	8	9	9
GASTO	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tabla 22. Elaboración propia encuesta ingreso gasto de los hogares 1996-2006 del INEGI

El sexenio de Vicente Fox muestra una clara tendencia a disminuir el consumo en el rubro de alimentos; el sector con un ingreso de 0.01 a 1.00 salarios mínimos en el 2002 dedicaba el 57% de su gasto al rubro de alimentos, mientras que el 2006, disminuyó este a 53%, así mismo los preceptores con ingreso de 4.01 a 5.00 salarios

mínimos en el 2002 destinaba el 40% a alimentos y en el 2006 decreció a 39% al mismo gasto.

En el año 2006, el total de perceptores en las zonas de 2500 habitantes o más era de 42 677 521 habitantes; de estos 19 204 884 (45%) perciben hasta 2 salarios mínimos y 11 522 931(27%) de perceptores ganan hasta un salario mínimo, esto comprueba nuevamente que el salario mínimo no es ni puede ser una mera referencia monetaria.

Además hay que recordar la tabla de “Distribución del Ingreso por objeto de gasto por salarios mínimos mensuales de 2006” donde se comprueba que pese a la disminución del gasto en el rubro de alimentos, los perceptores con ingreso menores a 2.00 salarios mínimos no muestra una mejoría en su nivel de vida.

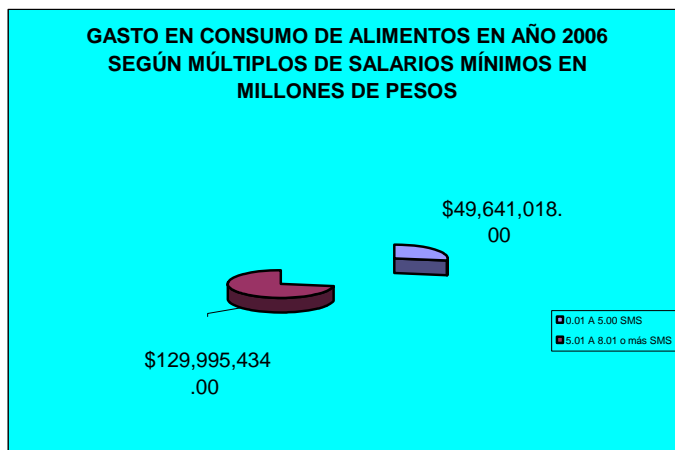
En el 2006 del total del gasto corriente monetario dedicado al rubro de alimentos, los hogares con ingreso de entre 0.01 a 5.00 salarios mínimos gastaban en alimentos \$ 49,641, 018 lo que representaban el 43% de su gasto, mientras que el gasto de los hogares con mayor ingreso (5.01 a 8.00 s.m. o más), su gasto corriente monetario en el rubro de alimentos era de \$129, 995,434 y únicamente represento el 26% de su gasto del total. Bajo este criterio, se busca incrementar el I.V.A en alimentos. Sin embargo, el impacto de un aumento de precios sería mayor, en el primer segmento de la población dado que como muestran las cifras dedican entre el 39 y 51% del ingreso al consumo de alimentos.

También demuestra que el problema de aumentar los impuestos al consumo, radica en el bajo ingreso de la mayor parte de la población, la cual vería reducir su nivel

de vida al incrementarse el costo de los productos que consume, si los niveles de ingreso no fueran tan precarios, el incremento de los impuestos no impactaría tanto a lo mayor parte de la población y se podría recaudar más en venéfico de la hacienda publica.

HOGARES A NIVEL NACIONAL POR GRANDES RUBROS DEL GASTO TOTAL								
TRIMESTRAL SEGUN MULTIPLOS DE LOS SALARIOS MINIMOS GENERALES (2000-2006)								
MÚLTIPLOS DE LOS SALARIOS MÍNIMOS GENERALES %								
GRANDES RUBROS DEL GASTO	2000				2006			
	0.01 A 5.01		5.01 A 8.01 O MÁS		0.01 A 5.00		5.01 A 8.00 o más	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
GASTO CORRIENTE MONETARIO	81,481,137		291,351,553		115,911,463		495,547,825	
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO								
GASTO	37,214,186	46	74,276,590	25	49,641,018	43	129,995,434	26
VESTIDO Y CALZADO								
GASTO	4,490,033	6	16,973,801	6	6,175,122	5	29,757,509	6
VIVIENDA, SERVICIOS DE CONSERVACIÓN, ENERGÍA ELÉCTRICA Y COMBUSTIBLES								
GASTO	7,976,004	10	22,964,598	8	12,668,666	11	41,879,739	8
LIMPIEZA Y CUIDADOS DE LA CASA, ENSERES DOMÉSTICOS, MUEBLES, CRISTALERÍA, UTENSILIOS DOMÉSTICOS Y BLANCOS								
GASTO	6,458,112	8	24,043,480	8	6,611,336	6	32,362,756	7
CUIDADOS MÉDICOS Y CONSERVACIÓN DE LA SALUD								
GASTO	2,883,907	4	10,451,086	4	4,210,940	4	20,722,078	4
TRANSPORTE, ADQUISICIÓN, MANTENIMIENTO, Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS Y COMUNICACIONES								
GASTO	9,354,064	11	56,964,900	20	16,309,403	14	99,460,094	20
EDUCACIÓN Y ESPARCIMIENTO, PAQUETES TURÍSTICOS Y PARA FIESTAS, HOSPEDAJE Y ALOJAMIENTO								
GASTO	7,018,406	9	57,753,284	20	10,101,876	9	84,826,127	17
CUIDADO PERSONAL, ACCESORIOS Y EFECTOS PERSONALES, OTROS GASTOS DIVERSOS Y TRANSFERENCIAS								
GASTO	6,086,425	7	27,923,814	10	10,193,102	9	56,544,088	11
TOTAL	81,481,137	100	291,351,553	100	115,911,463	100	495,547,825	100

TABLA 23 Elaboración propia Fuente INEGI



Grafica 34 elaboración propia. Fuente INEGI, Banco de México

La Inflación en alimentos, educación y vivienda, transporte es un indicador importante del nivel de vida del trabajador, porque ante el rezago del salario mínimo, obliga a disminuir el consumo de satisfactores, entre más ingreso se destine al pago de renta, luz, gas, transporte alimentos, se invertirá menos educación y esparcimiento, o caso contrario entre más se invierta educación tendrá que disminuir el gastos de los demás bienes.

Como hemos visto el gasto de los perceptores según su ingreso nos confirma que a menor ingreso se dedica un mayor consumo al rubro de alimentos, otra referencia estadística que nos ayuda a determinar el nivel de vida de la población es la de los Hogares Por Grandes Rubros Del Gasto Total Trimestral Según Deciles De Hogar De Acuerdo Con Su Ingreso Total Trimestral; de donde obtenemos el gasto corriente monetario de los hogares y sus respectivos deciles, y que utilizaremos para comparar los resultados que obtuvimos con la encuesta De Hogares Por Grandes Rubros Del

Gasto Total Trimestral Según Múltiplos De Salarios Mínimos Trimestrales.

HOGARES A NIVEL NACIONAL POR GRANDES RUBROS DEL GASTO CORRIENTE MONETARIO TRIMESTRAL DEL I-V DECILESEN EL PERIODO 1996-2000 DE LOS HOGARES DE ACUERDO A SU INGRESO TOTAL TRIMESTRAL %															
GRANDES RUBROS DEL GASTO	1996					1998					2000				
	I	II	III	IV	V	I	II	III	IV	V	I	II	III	IV	V
GASTO CORRIENTE MONETARIO	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
HOGARES	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
GASTO	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ALIMENTOS Y BEBIDAS CONSUMIDAS DENTRO Y FUERA DEL HOGAR Y TABACO															
HOGARES	98	98	98	99	99	97	97	97	98	98	96	98	99	99	99
GASTO	59	53	51	49	46	58	53	50	47	45	55	50	46	45	42
VESTIDO Y CALZADO															
HOGARES	60	72	78	80	84	61	68	77	82	84	64	76	80	83	87
GASTO	5	5	5	5	5	5	5	6	6	6	5	5	5	6	6
VIVIENDA, SERVICIOS DE CONSERVACION, ENERGIA ELECTRICA Y COMBUSTIBLES															
HOGARES	87	93	95	96	97	86	91	92	94	97	90	92	93	94	97
GASTO	9	10	10	10	10	8	10	10	10	10	9	9	10	10	9
ARTICULOS Y SERVICIOS PARA LA LIMPIEZA Y CUIDADOS DE LA CASA.															
HOGARES	98	99	99	98	99	99	98	98	99	98	98	98	98	99	99
GASTO	8	8	7	7	7	9	8	8	8	7	9	8	8	8	8
CUIDADOS MEDICOS Y CONSERVACION DE LA SALUD															
HOGARES	47	56	60	59	57	42	53	52	58	61	48	61	59	66	64
GASTO	2	3	3	3	3	4	4	3	3	5	3	4	3	4	3
TRANSPORTE, ADQUISICION, MANTE- NIMIENTO, DE VEHICULOS															
HOGARES	54	74	80	86	90	49	67	78	85	88	57	74	82	89	92
GASTO	7	9	10	11	12	6	8	10	11	11	7	8	11	11	14
SERVICIOS Y ARTICULOS DE EDUCACION Y ESPARCIMIENTO.															
HOGARES	43	58	67	71	75	40	51	58	69	72	44	58	68	77	80
GASTO	4	6	7	8	9	4	5	6	8	9	5	7	9	8	11
ARTICULOS Y SERVICIOS PARA EL CUIDADO PERSONAL Y TRANSFERENCIAS															
HOGARES	91	97	98	98	99	93	97	97	99	99	95	99	99	99	99
GASTO	6	6	7	7	7	6	7	8	8	8	6	7	7	8	8
GASTO TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tabla 19. Elaboración propia; INEGI encuestas ingresos gastos de los hogares 1996-2000

HOGARES A NIVEL NACIONAL POR GRANDES RUBROS DEL GASTO CORRIENTE MONETARIO															
TRIMESTRAL DEL I-V DECILESEN EL PERIODO 1996-2000 DE LOS HOGARES DE ACUERDO A SU INGRESO															
TOTAL TRIMESTRAL															
%															
GRANDES RUBROS DEL GASTO	2002					2004					2006				
	I	II	III	IV	V	I	II	III	IV	V	I	II	III	IV	V
GASTO CORRIENTE MONETARIO															
HOGARES	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
GASTO	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ALIMENTOS Y BEBIDAS CONSUMIDAS DENTRO Y FUERA DEL HOGAR Y TABACO															
HOGARES	99	99	99	99	100	100	100	100	100	100	97	99	100	100	99
GASTO	54	48	46	43	40	55	53	49	46	43	46	44	42	40	38
VESTIDO Y CALZADO															
HOGARES	60	71	76	78	82	63	70	75	83	87	58	73	82	83	86
GASTO	5	5	5	6	6	5	4	5	5	5	4	5	5	5	6
VIVIENDA, SERVICIOS DE CONSERVACION, ENERGIA ELECTRICA Y COMBUSTIBLES															
HOGARES	84	91	95	96	97	84	91	94	96	98	85	93	94	95	96
GASTO	9	11	12	11	11	9	10	10	10	10	9	10	11	10	10
ARTICULOS Y SERVICIOS PARA LA LIMPIEZA Y CUIDADOS DE LA CASA.															
HOGARES	97	98	99	99	99	96	97	98	98	98	95	98	99	99	99
GASTO	8	6	6	6	6	6	5	5	5	5	6	6	6	5	6
CUIDADOS MEDICOS Y CONSERVACION DE LA SALUD															
HOGARES	45	56	58	58	62	54	60	61	65	65	52	63	69	68	71
GASTO	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	5	5	4	4	4
TRANSPORTE, ADQUISICION, MANTENIMIENTO DE VEHICULOS															
HOGARES	60	80	87	92	95	64	79	89	93	96	71	87	92	94	97
GASTO	8	11	13	15	16	9	10	12	15	15	14	13	14	16	16
SERVICIOS Y ARTICULOS DE EDUCACION Y ESPARCIMIENTO.															
HOGARES	37	51	59	68	73	40	52	65	71	75	38	60	73	78	82
GASTO	5	7	7	9	9	6	6	8	7	9	6	8	9	10	11
ARTICULOS Y SERVICIOS PARA EL CUIDADO PERSONAL Y TRANSFERENCIAS															
HOGARES	96	98	99	100	99	95	98	99	99	100	94	99	100	100	100
GASTO	8	9	9	8	9	7	8	8	9	9	10	9	9	10	10
GASTO TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tabla 20. Elaboración propia; INEGI encuestas ingresos gastos de los hogares 2002-2006

Comparando el gasto los Hogares Por Grandes Rubros Del Gasto Total Trimestral Según Deciles De Hogar De Acuerdo Con Su Ingreso Total Trimestral; con Hogares Por Grandes Rubros Del Gasto Total Trimestral Según Múltiplos De Salarios Mínimos Trimestrales en el periodo 1996-2006 destacamos los siguientes puntos:

- los primeros cinco deciles durante el periodo 1996-2004. consumen en entre 59% y el 43% en alimentos. Cifras que son congruentes con la tabla de gasto de los hogares según múltiplos de salario mínimo, el cual presenta un gasto entre 61% al 49%.
- en el 2006 muestra una disminución de la participación del ingreso en el consumo de alimentos; observamos en la tabla 20 que el primer decil consume el 46% de su ingreso en alimentos, mientras que el quinto decil consume el 38%, cifras que discrepan con la tabla de Gasto de los Hogares Según Múltiplos de Salario Mínimos 2006, ya que ésta última muestra que los hogares con menores ingresos (0.001 a 2.00s.m) dedican entre 53% y 49% de su gasto en alimentos.
- Mientras prácticamente el 100% de los hogares destinan su ingreso al consumo de alimentos, vemos que al finalizar el 2006, sólo el 48% de los hogares del primer decil realizan gasto en el rubro de salud y represento el 3% de su ingreso, y el 44% de los hogares dedican el 5% de su ingreso a educación y al esparcimiento.
- Entre el segundo y el quinto decil, encontramos que entre el 59% a 66% de los hogares dedican entre 3 y 4 por ciento de su ingreso a la salud y entre el 58% y 60% dedican entre el 7 y 11 por ciento al rubro de la

educación y esparcimiento

- En el quinto decil se incrementa los hogares que destinan parte de su ingreso a la salud y, a la educación y al esparcimiento. El 64% de los hogares del quinto decil dedican el 3% de su ingreso al rubro de la salud y el 80% de los hogares dedican el 11% a la educación y al esparcimiento.
- finalmente se comprueba que los hogares o los perceptores con menores ingresos dedican la mayor parte de este al consumo de alimentos.

Otro argumento para mantener los salarios bajos es la búsqueda de incrementar la productividad, por esto a continuación compararemos el incremento de la productividad en diferentes países y sus respectivos salarios.

5.9 EL SALARIO MÍNIMO Y LA PRODUCTIVIDAD

Productividad de la mano de obra en la industria manufacturera								
Unidad de Medida: índice base 1993=100								
Periodo	México ^{p1/ a/ f1/}	Estados Unidos ^{p1/ b/ f2/}	Canadá ^{/ f3/}	Japón ^{/ f3/}	Alemánic ^{a/ f3/}	Corea ^{/ f3/}	Reino Unido ^{/ f3/}	Colombia ^{/ f3/}
1993	100	100	100	100	100	100	100	100
1994	109.9	103.4	104.7	103.2	110.7	110.1	103.6	106.1
1995	115.3	108.7	109.1	107.8	113.1	122.4	102.5	113.9
1996	125.7	113.8	108.2	111.7	117.2	135	102.3	113.9
1997	130.9	120.8	108.6	117.8	125.4	147.2	103.7	124.5
1998	136.4	128.9	112.5	113.1	128.5	158.9	103.8	127
1999	139	138.1	118.6	117.2	130.7	192.4	108.4	
2000	145.7	145.8	125.8	124.5	138.4	212.4	114	
2001	146.8	149.9	121.9	121.1	138.6	213.4	117.2	
2002	154	161.3	124.8	125.6	140.9	232.8	120.6	
2003	159.2	171.6	126.2	132.3	142.9	247.1	127.5	
2004	168.2	177	132.8	138.8	150	267.4	136.9	
2005	170.7	185.9	137.6	141.6	157.8	286.8	141.7	
2006	176.1	192.5	138.3	145.7	168.8	324.2	148.7	

a/ Índice por horas hombre trabajadas. Se refiere al Sector Manufacturero 205 Clases de Actividad excluye a los establecimientos que se dedican a la Maquila de Exportación.
b/ Índice por horas hombre trabajadas.
c/ Índice por persona ocupada.
Cifras Preliminares:
p1/ A partir de 2006.
Fuentes:
f1/ INEGI. Encuesta Industrial Mensual (EIM).
f2/ U.S. Department of Labour Employment and Earnings.
f3/ Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Main Economic Indicators

Tabla 21. Fuente INEGI. Indicadores de productividad

La productividad del trabajo en definición de Ahumada Ivico es: “una relación entre la producción y el personal ocupado y refleja que tan bien se está utilizando el personal ocupado en el proceso productivo. Además, permite estudiar los cambios en la utilización del trabajo, en la movilidad ocupacional, proyectar los requerimientos futuros de mano de obra, determinar la política de formación de recursos humanos, examinar los efectos del cambio tecnológico en el empleo y el desempleo, evaluar el comportamiento de los costos laborales, comparar entre países los avances de productividad (Ahumada)”¹⁰⁵.

Según datos del INEGI obtenidos en su página de Internet en su apartado Comparativos de la productividad, tomando como año base 1994 la productividad de la mano de obra mexicana a lo largo de 10 años se ubica entre las tres mejores del mundo, sólo por debajo de Corea y de Estados Unidos.

Sin embargo comparado con el salario percibido en Estados Unidos a finalizar el 2006 el de México es 83% inferior, comparado con el de Corea es 74% menor, y es en términos generales sólo es similares al de Chile.

En febrero del 2006 La Organización Internacional del Trabajo catalogó a México entre los países peor pagados. Revela que en este país cinco de cada 10 obreros reciben menos de dos salarios mínimos y de estos más de la mitad se emplean en el sector comercial y de servicios, en tanto que en el campo 90 por ciento no perciben ni un mini salario.

¹⁰⁵ Ahumada, Ivico (1987) La productividad laboral en la industria manufacturera. Nivel y evolución durante el periodo 1970-1981. Secretaría de Trabajo y Previsión Social, México.

5.10 LOS SALARIOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Comparativo de salarios en la industria manufacturera a nivel mundial							
1993-2006 (Dólares)							
Periodo	México	Estados Unidos	Francia	Chile	Corea	Japón	Canadá
1993	2.1	11.7	7.5	1.7	4.7	18.8	12.2
1994	2.1	12	7.9	1.9	5.4	21	11.7
1995	1.3	12.3	8.8	2.3	6.1	23.3	11.8
1996	1.3	12.8	8.7	2.4	6.6	20.5	12.3
1997	1.6	13.1	7.9	2.6	6	18.7	12.2
1998	1.6	13.5	8	2.5	3.9	17.3	11.6
1999	1.9	13.9	7.9	2.3	5.2	19.9	11.7
2000	2.2	14.3	7.2	2.3	5.9	21	12
2001	2.5	14.8	7.3	2.1	5.6	18.5	11.8
2002	2.6	15.3	7.9	2	6.4	17.7	11.9
2003	2.5	15.7	9.9	2	7.1	19.1	13.8
2004	2.5	16.2	11.2	2.3	8.2	20.4	15.3
2005	2.7	16.6	11.5	2.7	9.8	20.2	16.7
2006	2.9	16.8	12	2.9	11.1	19.3	17.9

Notas:
a/ Se refiere al Sector Manufacturero 205 Clases de Actividad excluye a los establecimientos que se dedican a la Maquila de Exportación. La encuesta Industrial Mensual, en octubre de 2007 actualizó cifras a partir de enero de 2006 al mes de agosto de 2007.
b/ Cifras en Euros a partir de enero de 1999.
Cifras Preliminares:
p1/ A partir de 2006.
Fuentes:
f1/ INEGI. Encuesta Industrial Mensual (EIM).
f2/ Fondo Monetario Internacional. Estadísticas financieras internacionales.
f3/ Instituto Nacional de Estadística y Banco Central de Chile.

Tabla 22. Fuente INEGI. Indicadores de productividad

En el periodo 1994-2006 la productividad en México es de 176.1%, situándose por debajo de Estados Unidos y Japón. Sin embargo el pago obtenido por el trabajador está por debajo de la mayoría de los países de desarrollados, siendo el bajo salario su mejor ventaja comparativa, pero más aún en el discurso oficial se aboga por una reforma laboral que permita un salario competitivo a nivel internacional, esto es igualar el salario de México con el salario de países como

China, lo que significaría una disminución en las percepciones de los mexicanos y con ello de su calidad de vida.

De aceptarse las reformas a la ley del trabajo, es de esperarse una caída drástica de el nivel de vida de los mexicanos, afectando directamente a la población de menos ingreso, pero también a la economía en su conjunto, si bien favorecería una disminución de los costos de los productos mexicanos a nivel internacional, esto sería a costa del mercado interno y con ello en deterioro de la calidad de vida de la población. Recordemos que Joseph E. Stiglitz en su libro El malestar en la globalización define a la flexibilización salarial como sinónimo de salarios bajos.

Finalmente recordemos que el fin último del ser humano es la satisfacción de las necesidades, y el trabajo es el medio para obtener los recursos que le permitan obtener los productos necesarios para satisfacer estas necesidades, que las necesidades mínimas varían según el lugar y el tiempo histórico, y por ende no basta con crear fuentes de empleo, como hemos dicho antes el peón de la hacienda porfirista trabajaba de sol a sol y , sin embargo vivía miserablemente.

Como un dato adicional que sirve como una referencia importante para valorar la dimensión del discurso que percibe al salario mínimo en México como una limitante competitiva respecto a China, debemos indicar que el salario mínimo en China en 2007 era de 97centavos de dólar la hora y que incluso empresas como McDonald's, Kentucky Fried Chicken (KFC) y Pizza Hut llegaron a pagar 57centavos de dólar la hora, esto nos indica que si queremos competir con China por medio de

salarios bajos, sería a costa de una fuerte caída del nivel de vida del trabajador mexicano

Finalizamos el trabajo de tesis sobre el salario mínimo en el periodo 1996-2006, y continuación pasamos a las conclusiones.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES

El salario es parte de la distribución del ingreso, el cual es generado en el proceso de producción; la cual se divide en tres factores: los propietarios de la tierra, los dueños del capital y los trabajadores dueños de la fuerza de trabajo. Unidos estos factores producen todos los bienes y servicios en un tiempo y lugar determinado.

Cada uno de estos factores recibe una parte de la producción creada. El propietario de la tierra obtiene una renta como pago por el manejo de su propiedad, el capitalista un interés a cambio de capital invertido y el trabajador el salario por proporcionar su fuerza de trabajo.

En el esclavismo el amo limita su participación en el proceso de producción, á la tenencia de la tierra, por la cual obtenía el mayor monto de los bienes producidos, mientras que el esclavo proporcionaba al 100% la fuerza de trabajo, sólo obtenía el alimento mínimo para sobrevivir.

En el feudalismo, el terrateniente es el propietario de la tierra y recibe por este hecho el producto de tres días de trabajo del siervo, y a cambio este último tiene el derecho de cultivar la tierra dos días en su beneficio.

Dentro del sistema feudal surgen pequeños artesanos quienes fabrican sus propios productos para el intercambio, algunos artesanos carentes de medios de producción alquilan las herramientas necesarias para poder producir y, una vez vendida la mercancía el propietario de las herramientas recibía una parte de la venta.

El desarrollo de los medios de producción y el incremento del capital, permite el surgimiento de un nuevo sistema de producción, en el capitalismo, el propietario de los medios de producción; ya no alquila sus herramientas sino que contrata al trabajador por un salario, el cual utilizando los medios de producción transforma las materias primas en mercancías, las cuales son propiedad del capitalista.

El salario es un vector económico, estudiado ya por los fisiócratas y los primeros economistas clásicos, quienes ven el origen de la riqueza en la cantidad de trabajo encerrado en el bien producido.

Los economistas clásicos reconocen que el objetivo de trabajador es obtener los recursos necesarios para su manutención, así como para su familia, mientras que para el propietario de los medios de producción significa garantizar la existencia de la suficiente mano de obra para continuar con el proceso de producción, por está razón es que para estos economistas el salario es el costo de los bienes necesarios para la manutención y reproducción del trabajador.

La desventaja de negociación del trabajador frente al los intereses del patrón, es ya reconocida desde Adam Smith hasta Marshall al establecer que siendo los dueños menos en número se pueden poner de acuerdo más fácilmente, además tienen a su favor el poder sobrevivir uno o dos años sin trabajar, caso contrario del trabajador, que depende de su trabajo diario para vivir, por lo que se ve obligado a emplearse diariamente, estas características de inequidad persisten en la actualidad.

Está afirmación es importante ya que actualmente, en el mercado de factores los demandantes siguen siendo más que los oferentes, por lo cual la anterior afirmación sigue teniendo vigencia. Así mismo, se demuestra que el problema no es un asunto puramente político, sino que contiene principios económicos, y que mientras persistan las mismas condiciones de desigualdad, seguirán siendo validos.

Marx concluye que es el empleo de la fuerza de trabajo, lo que genera la plusvalía, la cual está en función del tiempo de trabajo necesario y excedente, entre mayor es el segundo más será la plusvalía o ganancia generada a favor del dueño del capital.

El incremento del trabajo intensivo o el aumento de la productividad es el resultado del avance tecnológico, el cual reduce el trabajo necesario en beneficio del capitalista que ve crecer sus ganancias.

Las mercancías contienen un valor absoluto proporcionado por el tiempo de trabajo necesario encerrado en ellos. Sin embargo, derivado de la ley de la oferta y demanda, el precio de estas mismas mercancías pueden variar por arriba o por debajo de su valor absoluto.

Como toda mercancía la fuerza de trabajo tiene un valor absoluto, que en este caso es el tiempo de trabajo socialmente necesario que se requiere para la producción de los alimentos y de los bienes que le permiten al empleado recuperar la energía perdida en el proceso de producción, así como garantizar su reproducción.

Siendo el precio de la fuerza de trabajo la cantidad de bienes necesarios para su sobrevivencia, una reducción en el costo de estos bienes disminuye el tiempo para reproducir su valor y con ello aumenta las ganancias del capitalista.

Por otro lado, el valor de la fuerza de trabajo también se puede modificar por la influencia de la ley de la oferta y demanda, así como por la utilidad marginal del trabajo. Esta variación del precio de la fuerza de trabajo se puede situar por arriba o por debajo de su valor absoluto.

Marx considera que el trabajador vende su fuerza de trabajo, no así el producto de su trabajo, y que el salario mínimo debe garantizar la adquisición de la canasta básica, considerando los aspectos de alimentación, vivienda vestido, salud, reproducción y educación según las características del lugar y tiempo en que se encuentre.

Otro aspecto que está presente desde los economistas clásicos, es la existencia de dos conceptos de salario, el salario nominal y el salario real, siendo el salario nominal el pago bruto al trabajador antes de descontarle el incremento de los precios en los bienes necesarios para la subsistencia, y el salario real es la demanda

efectiva de bienes y productos que adquiere el trabajador con su sueldo una vez descontada la inflación.

El concepto de los economistas clásicos de salario natural es el primer antecedente del moderno concepto de salario mínimo, el cual está sustentado objetivamente en la cantidad de bienes necesarios que necesita el trabajador para su manutención y reproducción, en términos del artículo 123 constitucional, los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos.

Para Marshall, el salario equitativo es el tipo medio de remuneración que haya sido pagado por el mismo hasta donde alcanza nuestra memoria, o durante un período más breve si el oficio ha sufrido cambios.

Con este concepto se abandona la noción de salario natural, ya que el tipo medio de remuneración usual, no forzosamente garantiza la adquisición de los productos necesarios para su existencia y reproducción.

Así mismo, también nos proporciona el primer antecedente de una comisión de salarios, la cual debe mediar entre el trabajador y el patrón, y donde la fijación del salario debe responder a las condiciones de ganancia del empresario.

La nueva escuela del pensamiento económico de Chicago está influenciada por algunos de los principios fundamentales de los primeros economistas ingleses Adam Smith, David Ricardo, Petty Y Alfred Marshall especialmente.

Esta influencia se refleja principalmente en el concepto de mercado, en el que encontramos similitud con el de la mano invisible de Smith, la noción de ventajas comparativas, tiene su origen en David Ricardo, y finalmente los principios de oferta y demanda, así como el de utilidad marginal, tienen su principio en el pensamiento de Marshall.

En materia de salarios encontramos también alguna influencia del pensamiento especialmente de Petty, David Ricardo, Malthus y Marshall.

El pensamiento de Malthus y Petty influyen en Milton Friedman cuando asegura que si la población recibe un aumento salarial, que permita al trabajador un nivel de vida superior al de la supervivencia, traería una mayor reproducción de la población, lo que provocaría una reducción de los salarios a largo plazo, y por ende el salario retorna nuevamente al punto de origen, reduciendo también el nivel de vida de la población al punto de arranque; y por lo tanto, concluye que la curva de oferta de trabajo a largo plazo es constante.

La economía moderna tiene como prioridad el equilibrio de los precios en el mercado de trabajo, y deja a la oferta y a la demanda a las libres fuerzas de mercado. Sin embargo este equilibrio, en lo que se refiere al salario no garantiza al obrero, el poder obtener los bienes necesarios según el lugar y tiempo donde se encuentre para su supervivencia.

Podemos afirmar que el salario en primera estancia está determinado por el costo de los bienes que necesita el trabajador para su subsistencia y que por influencia de la oferta y demanda, el salario pagado al trabajador puede fluctuar por

arriba o por debajo del costo de estos bienes, por esta razón se justifica la existencia del salario mínimo.

La teoría de mantener los salario bajos para impedir la sobre población, que a la larga eliminaría el efecto de un incremento salarial, se contradice con los datos estadísticos que ubican las menores tasas de natalidad en los países desarrollados con altos índices educacionales y de niveles de vida, caso contrario son los países de menores ingresos y de bajos niveles culturales, así como mal alimentados los que presentan las tasas de natalidad más altas.

Por otro lado la afirmación que el empleo está en función del salario, y que por lo tanto, la restricción a la flexibilidad de los salarios sólo causa desempleo, puede ser valida cuando se trata de una empresa en particular, sin embargo, cuando hablamos de la economía en su conjunto, una reducción de los salarios reducirá la demanda efectiva, provocando un descenso en los niveles de empleo. Los bajos salarios reales reducen la demanda efectiva, al disminuir la capacidad de consumir todos los bienes y servicios producidos en la sociedad generando Stock o mercancía que no se realiza en el mercado, creando pérdidas al empresario.

Debemos considerar que La tecnología y la especialización de la mano de obra incrementan la producción, la cual puede no encontrar realización en el mercado interno. Si bien es cierto que puede realizarse parte de ella en el sector externo, será a costa de una porcentaje de la población local que carecerá de los medios necesarios para su sobrevivencia, reduciéndose a su vez el estímulo para inversión encaminada a fomentar el mercado interno.

Es importante resaltar que toda inversión en salarios se canaliza nuevamente a la empresa, por medio del consumo de los bienes producidos, recuperando el capital desembolsado en los salarios.

Un incremento de la inversión permitirá un incremento del consumo, y por ende de la demanda de trabajo, por lo cual existirán más consumidores y siendo la propensión al consumo constante, la ganancia no sólo se mantendrá, si no que además podrá incrementarse.

La implementación de salarios por medio del mercado de factores, puede establecer un precio que no garantice la obtención de un nivel de vida mínimo para el trabajador requiriéndose, por esta razón, la existencia de un salario mínimo en el país.

Las Teorías Modernas del salario unifican la historia del pensamiento económico, en materia de salarios es importante destacar este hecho, ya que actualmente las políticas económicas neoliberales o neoclásicas son calificadas de modernas, sin embargo sus fundamentos ya se encuentran en pensadores como Petty , Stuart Mill, Adam Smith, David Ricardo, Alfred Marshall; Malthus.

Actualmente se aplica una combinación de las teorías económicas del salario:

- Comenzamos con la aplicación de la teoría de fondo de salarios, idea que ya encontramos en el pensamiento económico de Stuart Mill.
- Las teorías de la subsistencia, con principios económicos de David Ricardo.

- La teoría de La oferta y la demanda fundamentada en los principios de Marshall.
- y la teoría Marginalista de Marshall.

Una opción a la teoría neoclásicas es la implementación de políticas económicas Keynesianas, el actual movimiento keynesiano, en general, enfatiza la idea de Keynes sobre el desequilibrio en los mercados (la rigidez en precios y salarios), particularmente en su visión fundamental sobre la incertidumbre, la inestabilidad de la macroeconomía o en términos dinámicos modernos la inestabilidad estructural.

Asimismo debemos considerar que el supuesto fundamental del pleno empleo de los factores inherente en una economía en equilibrio, no se cumple en economías subdesarrolladas o en vías desarrollo, como en el caso de México, y por esta razón la implementación de políticas que fomenten el crecimiento y el desarrollo económico son factibles, ya que permite la utilización de elementos ociosos o en desempleo involuntario sin causar desequilibrio en la economía del país.

En un país donde todos los factores de producción están empleados en su totalidad no es posible aumentar la producción de un bien sin disminuir la fabricación de otro. Sin embargo en un país con mano de obra desocupada sí se puede aumentar la producción sin afectar la ya existente, mediante la utilización de los recursos no empleados.

Las políticas económicas Keynesianas fueron abandonadas en México, tras la crisis económica de 1982 y, se implementaron políticas económicas neoclásicas, las que favorecieron la apertura comercial, así como el adelgazamiento del estado mediante la privatización de industrias paraestatales, políticas económica que se han mantenido hasta la actualidad.

Con estas políticas se busca fomentar el crecimiento económico, la reducción de la inflación y con ello mejorar el poder adquisitivo del salario y por ende del nivel de vida de la población.

Las políticas macroeconómicas implantadas en México han logrado una disminución de la inflación, mantener finanzas sanas, incremento de las exportaciones, así como un dólar estable. Sin embargo en materia de crecimiento económico no ha logrado los resultados esperados sobretodo cuando se compara con el crecimiento existente en el periodo 1960-1982, tampoco ha mostrado resultados en lo referente a la recuperación de la capacidad de compra del salario y por ende del nivel de vida de la población.

En el periodo 1994-2006 la estabilidad macroeconómica no se ha reflejado en una recuperación del poder adquisitivo de los mexicanos en especial en los precios de la canasta básica.

La inflación acumulada en 10 años fue de 323.25 % mientras los salarios sólo se incrementaron 218.73 %, el impacto inflacionario fue mayor cuando se compara con la canasta básica, la cual alcanzó una inflación de 379.35 %, mientras que el salario mínimo en el mismo periodo sólo aumento 218.73%.

Es durante el periodo 1994-2000 cuando se registra una mayor pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo, cuando la inflación se incremento en 225.98% con un incremento del salario mínimo de 148.20%.

En el sexenio de Vicente Fox se disminuyo la inflación acumulada en el 2006 fue de 29.78%, sin embargo el incremento salarial se mantiene por debajo de la inflación acumulada al tan sólo incrementarse 28.42%, si bien existe una reducción en el incremento de los precios, el índice de la canasta básica (33.21%) se mantuvo por arriba del INPC.

La pérdida de la capacidad en el periodo 1995-2006 a precios de la segunda quincena de junio 2002 es de 63.91%, así mismo del año 2000 al 2007 la caída del salario real se ha estancado al rededor de \$40.22, mientras el salario nominal es de \$50.57, lo que en realidad demuestra es una nula recuperación del salario real, el cual en 1994 a precios del 2002 sería de \$53.00, lo que nos permite afirmar que las políticas económicas encaminadas a mejorar el salario mínimo por medio de la reducción de la inflación no han resultado a la fecha, y aún más cuando se compara con la capacidad de compra de los años setentas la distancia se vuelve a un más grande, y más aún el país en tan sólo diez años prácticamente se recuperaron los tres ceros quitados a la moneda en 1994, medida económica que dio origen a los nuevos pesos, cuyo fin era el facilitar las operaciones comerciales.

La reducción de la inflación si bien beneficia a los habitantes con empleo y principalmente con ingresos mayores a 6 salarios mínimos, no reflejan mejoría real en a las familias con menores ingresos como ha quedado plasmado en esta tesis.

El costo de la canasta básica con 42 productos absorbe el 56.05% de los ingresos de una familia que percibe hasta un salario mínimo y si consideramos los productos que toma como referencia la Dirección General de Abasto Comercio y Distribución de la Secretaría y Desarrollo Económico del Gobierno del Distrito Federal, que esta integrada con 60 genéricos, el salario mínimo estaría por debajo un 8% del costo de esta canasta básica.

El índice de la canasta básica está integrado por 80 genéricos, cuyos precios se ponderan para obtener su inflación, en el periodo 1995-2006 existe una tendencia a que índice de incremento de los precios de la canasta básica, se situó por arriba del INPC.

Considerando que los incrementos salariales basados en la inflación esperada en promedio han sido menores que la inflación real existente en los últimos 10 años, se concluye que la pérdida de la capacidad de compra de la población ha sido mayor en relación a los productos de la canasta básica principalmente en el rubro de alimentos.

La distribución del gasto en México cumple con la ley de Ernesto Engel, que asevera que es mayor el porcentaje del presupuesto familiar que se gasta en alimentos, a medida que el ingreso es menor.

Esto queda evidenciado cuando apreciamos que los perceptores con un ingreso de uno salario mínimo dedica del 61 % al 57 % de su ingreso en el periodo 1996-2006 y, asimismo los perceptores con un ingreso de hasta 2 salarios mínimos gastaron en alimentos del 55% al 50% de su ingreso.

A pesar que los perceptores de hasta dos salarios mínimos pueden adquirir la canasta básica con más productos, este ingreso no le permite satisfacer el gasto para educación y salud a niveles óptimos.

Los niveles actuales de renta de un hogar medio rondan entre los 2,000 y 3,500 pesos, lo cual margina a las personas con ingreso igual o menor a 3 500, derivando en el surgimiento de asentamientos irregulares, así como de tomas clandestinas de luz y agua.

Los bajos ingresos alejan a sus poseedores de la posibilidad de mantener una educación de calidad, si bien, existen elementos que por características propias despuntan del conjunto, la clase social a la que pertenecen se encuentra con grandes dificultades para mejorar su nivel de vida.

Por otro lado la afirmación que el empleo esta en función del salario, y por lo tanto, la restricción a la flexibilidad de los salarios sólo causa desempleo, no queda plenamente demostrado, ya que cuando comparamos el crecimiento del empleo en México con los salarios existentes, observamos que en México la caída del salario real en 1998 a 2006 pasó de 45.21 a 40.22 pesos, mientras que en promedio en el mismo lapso de tiempo sólo se genero en promedio 321,696 trabajos permanentes asegurados, por lo que le podemos conceder poca influencia en la demanda de empleo en este caso en particular, sin embargo cuando cotejamos el empleo con el crecimiento económico nos permite, considerar que lo expuesto por Keynes tiene mayor influencia en el empleo.

El argumento de la teoría marginalista de incremento del salario en relación a la productividad, no corresponde al lugar que ocupa la mano de obra mexicana a nivel mundial, siendo Corea el país con mayor crecimiento en productividad de mano de obra en el periodo 1993 a 2006 alcanzó 224.2 %, Estados Unidos creció 92.5% y México 76.1%.

La política de flexibilización salarial no es recomendable ya que el salario en México es muy inferior al de los países desarrollados, si lo comparamos con el de Estados Unidos, el cual tiene un salario de 16.8 dólares la hora, México tiene un ingreso de 2.9 dólares por el mismo periodo de tiempo.

Tomar la mano de obra barata como ventaja comparativa a nivel internacional, exige disminuir los salarios por debajo del existente en países como la India y China, en este último el salario por hora en 1997 era de .97 centavos de dólar. Hablar de flexibilizar los salarios para poder competir con los costos de mano de obra de los chinos, es abogar por una reducción del salario mínimo en perjuicio del nivel de vida del trabajador. Condenando millones de seres humanos a vivir en la marginalidad, lo cual perjudicaría principalmente a la población con ingresos entre uno y cinco salarios mínimos.

Al finalizar el dos mil seis 19 204 884 millones de personas percibían hasta dos salarios mínimos y 11 522 931 de perceptores recibían hasta un salario mínimo, así mismo la pérdida de capacidad de compra del salario afecta no sólo a la población que recibe entre uno y dos salarios mínimos, sino incluso a los que perciben hasta cuatro salarios mínimos, quienes en el 2006 destinaron el 10% (530 pesos) de su

ingreso a educación, el cual podemos considerar muy poco para poder incrementar los niveles educaciones y con ello el nivel de vida de la población.

Se concluye que con una política salarial que mantenga al salario mínimo por debajo de los incrementos inflacionarios, no podemos esperar una recuperación del salario mínimo en el corto plazo, como lo demuestra la caída del salario real en los últimos 25 años.

Se necesitan medidas económicas integrales en caminadas al crecimiento de la producción en el corto plazo fomentando el desarrollo industrial y con ello del mercado interno; el crecimiento de económico debe derivar, en desarrollo económico y por ende en una mejor distribución del ingreso, que permita elevar los nivel de ingreso y con ello del nivel de vida de la mayor parte de la población. La implantación de estas medidas requiere de un estado rector de la economía, y no solamente un estado guiado por el principio del *laissez faire*.

Las políticas económicas de un país afectan en su conjunto a la sociedad y, las política económica recesivas, tendientes favorecer principalmente el mercado externo, traen como consecuencia bajos salarios y por ende una mala distribución del ingreso, y por esto, no obstante la estabilidad macroeconómica de México acaecida por la apertura comercial, no existe una mejoría social y, a un más, existe una perdida del nivel de vida de la población, como lo demuestra la caída del poder de compra del salario mínimo desde el año 1994 y hasta el 2006.

El salario mínimo ha sido una ventaja comparativa de México a nivel mundial, también ha garantizado un mínimo de ganancia para el sector empresarial nacional e internacional radicados en México.

Si queremos incrementar el nivel de vida de la población mexicana, necesitamos cambios en las políticas económicas del país, que sin olvidarse del mercado externo, permita un mercado interno fuerte, beneficiando el crecimiento de la demanda efectiva en México, con lo que se favorecerá el incremento del empleo y del salario en México.

Se debe recordar que como se demuestra en el diagrama de flujo de inversión, la erogación de salarios por parte de los empresarios, retorna a los capitalistas, una vez realizadas las mercancías en el mercado, y por ende más que un costo, el salario es una inversión.

Como hemos visto a lo largo de esta tesis el pensamiento económico actual, está imbuido por ideas esgrimidas a lo largo de la historia del pensamiento económico, por lo tanto no hay economía moderna ni antigua, sino políticas económicas efectivas para lograr un fin determinado, esto es: ¿cómo se produce? ¿Para qué se produce? ¿Para quién se produce? y ¿A quién se beneficia?

Debemos implementar políticas económicas no modernas ni antiguas, sino efectivas para incrementar no sólo el crecimiento sino el desarrollo del país y por ende del nivel de vida de la población.

Finalmente el salario Mínimo surge como una respuesta a la sobre explotación y mala distribución del ingreso, la existencia de un salario mínimo en 19 países de

América y 18 europeos, donde están incluidos países como España, Francia, Reino Unido y Estados Unidos, confirma su vigencia a nivel internacional, y que mientras persistan las condiciones de explotación y mala distribución del ingreso, la existencia de un salario mínimo no sólo se justifica sino que es necesaria.

PROPUESTAS

- Se debe establecer un salario mínimo, que cumpla con los principios constitucionales consagrados en el artículo 123. Buscando mejorar los niveles de vida de la población, lo cual favorece las condiciones de aprendizaje de la urbe y con ello del país.
- La existencia de 11 522 931 perceptores con un ingreso de hasta un salario mínimo justifica la existencia de éste en México y, por lo tanto no debe verse como una simple equivalencia de multas y recargos como se afirma actualmente.
- Los incrementos salariales deben fundamentarse en la inflación real de la canasta básica, lo que permitirá mantener la capacidad de compra.
- Los cambios en política salarial requieren abandonar la política económica actual, y fomentar el crecimiento del mercado interno.
- La competencia internacional se debe dar con mejoras en la productividad, así como con tecnología pero no con mano de obra barata.
- No se recomienda la flexibilización del salario con el fin de igualarlo con el existente en China, ya que significaría la reducción del salario mínimo en México, lo cual perjudicaría a los trabajadores mexicanos.

- Se debe considerar al salario como inversión y no sólo como costo, porque el dinero invertido en salarios regresa a las empresas cuando se realizan las mercancías.
- Si los aumentos al salario mínimo permite recuperar realmente la inflación del periodo anterior, garantiza un mínimo de consumo durante el año en curso, favoreciendo no sólo al trabajador, si no a la economía en general, al impedir la acumulación de stock y la reducción de la actividad económica.
- El problema de la pobreza sólo puede disminuirse eficazmente a partir del ingreso salarial del trabajador, y no por medio de ayudas asistenciales, por lo tanto se debe favorecer un salario justo para el trabajador. No se debe olvidar el diagrama de flujo, donde se demuestra que el salario no es un gasto si no una inversión, ya que lo pagado en sueldos regresa al capitalista por medio de las mercancías vendidas.

Bibliografía

LIBROS

Academia de Ciencias de la URSS
Manual de economía política
Ciencias económicas y sociales
México Grijalvo .1960

Álvarez Carlos Emilio
Los aumentos masivos de los salarios
Editorial Lozada 1967

Aspe Armella Pedro
El camino de la transformación económica
México DF Fondo de Cultura económica 1993

Bortz Jeffrey
El salario en México
México df Caballito 1986

Centro de estudios del trabajo
Salario mínimo y canasta básica
México Centro de estudios del trabajo 1985

Consuegra Higgns José
Salarios e ingresos e inflación
Bogota. Secretaria de trabajo y previsión social 1985

De la Garza Enrique
La situación del trabajo en México
México Plaza y Valdez S.A de C .V 2003

Friedman Milton
La libertad de elegir
Orbita S.A 1983

Froyen Richard T.
Macroeconomía Teoría y políticas
Magraw-Hill -1996

Hicks J.R
Teoría de los salarios
Labor S. A.1973

Instituto de investigaciones jurídicas de la UNAM
Legislación y teoría general de los salarios mínimos legales
Instituto de investigaciones jurídicas de la UNAM

Keynes Jhon M.
Teoría de la ocupación el interés y el dinero
México Fondo de Cultura Económica 1965

Maurice Dobb
Los salarios
México Fondo de Cultura Económica1957

Malthus Robert
Obras selectas
Fondo de Cultura Económica 1951

Marx Carlos
El capital tomo I
México Fondo de cultura económica 1946

Marx Carlos
Trabajo asalariado y capital
Editorial progreso 1974

Oficina internacional del Trabajo
Los salarios
Alfa omega2003

Ricardo David
Principios de economía política y tributación
México Fondo de Cultura Económica 1959

Ricardo David.
Obras de Ricardo II Notas a Malthus,
Fondo de cultura Económica, 1958

Roll Erick
Historia de las Doctrinas Económicas
México Fondo de Cultura Económica 1967

Rothchild,
Teoría de los salarios,
Aguilar, edit 1957

Smith Adam
El Origen de la riqueza de las Naciones
México, DF. Fondo de Cultura Económica 1997

Valenzuela Susana Leonor
Salario e inflación efectos económicos
Secretaría del trabajo y prevención social,
Unidad coordinadora de estudios y estadísticas del trabajo 1984

Valle Alejandro
Los salarios de la crisis
Fondo de Cultura Económica, La jornada 1996

Villarreal Rene
La contrarrevolución monetarista
México. Fondo de cultura económica. Océano 1986

Zamora Francisco
Tratado de teoría economía
México Fondo de Cultura Económica 1966

Hemerografía

Fuji Gerardo
Distribución del ingreso en México
Investigación Económica
N ° 211 enero- marzo 1995. Pág. 147-165

González Gerardo
Consideración sobre los salarios en el contexto económico neoliberal
Revista Problemas de Desarrollo económico N ° 91 oct- dic 1992. Pág. 183-212

Márquez Padilla Carlos
La fijación de los salarios y el problema mexicano del empleo en los países de la OCDE
Revista economista Vol. 1 N° 2 enero-marzo 1997. Pág. 121-144

Prue Hayman Diferencia de salarios
Revista Investigación Económica
N ° 234 oct-dic 2000. Pág. 33-55

Javier Lidenboim
Realidad económica, N° 143
Instituto Argentino Para
El Desarrollo Económico, 1/11/1996

Javier Lidenboim, 1/11/199
Instituto Argentino Para el desarrollo económico
Realidad económica, N° 143. Pág. 6.

PAGINAS DE INTERNET

Banco de México
<http://www.banxico.org.mx/>

Instituto Nacional de Estadística e Informática
www.inegi.gob.mx/inegi/default.aspx

Comisión Nacional de Salarios Mínimos
<http://www.consami.gob.mx/>

Universidad Diego Portales, Documento publicado en Revista Creces,
Septiembre de 1998, pagina Internet
www.creces.cl/new/index.asp?mat

Universidad Diego Portales,
Documento publicado en Revista Creces
Septiembre de 1998 pagina Internet
www.creces.cl/new/index.asp?mat

Universidad de Massachussets, Amherst Estados Unidos
J Mohan Rao. Profesor
<http://www.crim.unam.mx/cultura/informe/cap.4.htm>.

La jornada, martes 22 de marzo de 2005
www.jornada.unam.com.mx