



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES**

**El papel de la política en la determinación de los salarios en  
México**

**TESIS**

**PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN CIENCIA POLÍTICA Y  
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA  
(ESPECIALIDAD EN CIENCIA POLÍTICA)**

**PRESENTA**

**ARELLANO VÁZQUEZ MAURICIO SALVADOR**

**ASESOR**

**MARIA XELHUANTZI LÓPEZ**

**Ciudad de México, abril 2019**





Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

**TESIS:**  
**El papel de la política en la determinación de los salarios en México**

**Índice**

**Capítulo I**

	<b>Página</b>
Introducción.....	<b>5</b>
Teorías salariales.....	<b>10</b>
Teoría del fondo del salario.....	<b>10</b>
Teoría de la productividad marginal.....	<b>12</b>
Teoría de la oferta y de la demanda.....	<b>15</b>
Teoría de la negociación colectiva.....	<b>16</b>
Teoría del poder adquisitivo.....	<b>20</b>
Teoría del salario de subsistencia .....	<b>20</b>
Adam Smith y la teoría de la subsistencia.....	<b>21</b>
David Ricardo y el valor de las mercancías.....	<b>25</b>
Teoría salarial de David Ricardo.....	<b>26</b>
Karl Marx y el precio de la fuerza de trabajo.....	<b>30</b>
- El salario por tiempo.....	<b>31</b>
- El salario por pieza.....	<b>33</b>
La escuela clásica y Marx.....	<b>34</b>
Adam Smith David Ricardo y Karl Marx.....	<b>35</b>
Los neoclásicos y Keynes.....	<b>36</b>
Miltón Friedman y el monetarismo.....	<b>39</b>
El salario en la economía monetarita.....	<b>42</b>
Teoría ofertista.....	<b>45</b>
¿En qué consiste la teoría ofertista?.....	<b>47</b>

## Capítulo II

El salario en México.....	48
El salario en el imperio mexica.....	49
La Colonia.....	50
Salarios en la Nueva España de 1750 a 1810.....	52
Condiciones de vida de los trabajadores rurales.....	55
La Reforma y las condiciones laborales de los trabajadores en el estado liberal....	58
• Minería.....	59
• Trabajadores textiles.....	60
Salarios en otras industrias: arrieros, ferrocarrileros y artesanos urbanos.....	61
Desamortización del clero.....	62
El porfiriato.....	65
El porfiriato y el trabajo obrero.....	69
Ferrocarrileros antes de la revolución.....	71
La huelgas obreras de los ferrocarrileros, Río Blanco y Cananea.....	72
El salario y el movimiento obrero en la época revolucionaria.....	75
Carranza y el trabajo en México.....	79
La Constitución de 1917.....	81
Caudillismo.....	83
Maximato.....	85
Ley Federal del Trabajo de 1931.....	88
La política laboral de Cárdenas.....	90
La economía en el cardenismo.....	92
La distribución del ingreso en México.....	95
La distribución del ingreso en México de 1939 a 1983. Disminución del salario real y pérdida del poder adquisitivo.....	96
Evolución del salario real en manufacturas de la Ciudad de México 1939-1983...	100
Teoría ofertista en México.....	102
Salario mínimo como contención inflacionario.....	104
¿Qué determina el salario?.....	105
¿Qué determina el salario?.....	
Consecuencias de la desigual distribución del ingreso en los grupos socioeconómicos.....	114

### **Capítulo III**

El desplome salarial en México.....	<b>115</b>
Reforma laboral.....	<b>122</b>
Rasgos destacados de la reforma laboral de 2012.....	<b>126</b>
Postura de los actores involucrados.....	<b>131</b>
Conclusiones.....	<b>142</b>

### **Bibliografía**

Capítulo 1.....	<b>148</b>
Capítulo 2.....	<b>149</b>
Capítulo 3.....	<b>151</b>

## **El papel de la política en la determinación de los salarios en México**

### **Introducción**

El objetivo central de este trabajo es analizar y discutir cuáles son los factores políticos que han intervenido en la determinación de los salarios en México. Como parte de este análisis, es necesario revisar diversas definiciones de salario, así como distintos enfoques sobre teoría de los mismos, para comprender y ubicar el caso mexicano en relación con ellas, así como para entender por qué existe en México una marcada propensión a ver a los salarios como un tema de la economía y no de la política. No obstante que, según se verá en este estudio, en nuestro país tal vez los aspectos políticos son los de mayor relevancia en la determinación de los salarios, y no los económicos propiamente dichos.

En el presente estudio, sostengo que, al menos en nuestro país, los salarios están condicionados por factores con una preponderancia política más que económica. Es bien sabido que diversos acontecimientos sociales surgen a partir de ellos: el grado de prosperidad de un país y sus sectores de producción, la importancia, la fuerza o la debilidad del movimiento sindical y, muy importante, el nivel de vida de los trabajadores. Cuando por razones económicas el salario es abaratado, los países padecen un deterioro generalizado de las actividades productivas. Si por razones políticas el salario se precariza, los países padecen el mal social de la desigualdad, al no existir un ingreso justo. Ante esta situación se escuchan propuestas de todo tipo que tienen poco realismo y muestran un total desconocimiento de cómo operan y se interrelacionan los sistemas político y económico. Por tanto, en esta realidad, es necesario subrayar al salario en México como un factor poderosamente determinado por la política.

La desigual distribución del ingreso, así como sus soluciones coyunturales o paliativas, desembocan en problemas sociales tales como desempleo, informalidad y precariedad para los trabajadores. Estos males están enlazados de la siguiente manera: cuando el salario real baja, el desempleo se hace presente y en muchas ocasiones las personas desocupadas entran en el campo informal. Esto causa, a su vez, un ejército industrial de reserva muy abundante a disposición del capital. Una de las funciones de la política salarial de un país es corregir las anomalías existentes, asegurando, por supuesto, el desarrollo de la economía e impulsar el aumento del ingreso nacional.

Es necesario también rescatar y avanzar en el debate sobre la cuestión salarial, pues su abandono tanto en el ámbito académico como en el político tiene también que ver con su deterioro. La discusión salarial no ocupa un lugar importante en las agendas de los gobiernos, de los partidos políticos o de la propia sociedad, salvo en épocas electorales y sin que ello implique análisis profundos en la materia, y mucho menos respuestas estructurales para hacer frente al deterioro salarial.

Por lo mismo, este trabajo se propone, en primer lugar, una revisión somera, pero representativa, de algunos autores y obras que han estudiado la cuestión salarial a lo largo del pensamiento no sólo económico, sino sociológico y político. Por ejemplo, en su obra *Sociología del trabajo industrial*, Pierre Naville enumera diversas definiciones de salario. La más simple es caracterizarlo como “el conjunto de los medios, monetarios o no, que permiten a una población abastecerse, según sus necesidades solventes, en el mercado”. Sus definiciones señalan tanto el valor sociológico como la función económica del salario en el sentido en que el trabajador tenga poder adquisitivo y satisfaga sus necesidades materiales.

En su artículo denominado *El trabajo asalariado y su valor*, Pierre Naville nos regala una definición más compleja de salario, pues lo establece como una forma de retribución del trabajo que pesa sobre la *existencia total* de los individuos que viven de ese salario y cuyas incidencias alcanzan dominios que exceden de lejos al del trabajo. El estudio completo de la institución del salario se extiende a la sociología, la vida sindical, la política y el Estado. La institución del salario se presenta entonces como un comportamiento social del ingreso, como un modo de participación en los cambios de bienes y servicios producidos, muy variable según las necesidades, los lugares, los momentos, las costumbres y las leyes.

Los economistas clásicos se encargaron de acuñar diversas teorías sobre salarios con una estrecha relación hacia una economía de mercado. Éstos son considerados un antes de la teoría salarial, ya que fueron pioneros en dicho estudio y habían formulado sus trabajos en evidencias meramente empíricas.

Tiempo después, en 1867, Karl Marx, en otro sentido, pero partiendo de la visión de los economistas clásicos, tomó el tema del trabajo y se convirtió en un parteaguas en dicha discusión, pues introdujo la dimensión política del salario, ya que pudo diferenciar entre un

*salario natural* determinado por fuerzas “naturales” como lo exponían las doctrinas clásicas, respecto del *salario social* que es aquel que se da de la explotación del hombre por el hombre. En este sentido, Marx define que el salario, “visto superficialmente, en el plano de la sociedad burguesa, es percibido por el obrero como el precio del trabajo; en términos sencillos, como una determinada suma de dinero que se paga por una determinada cantidad de trabajo” (Marx, 2012: 448).

Con la intensificación del capitalismo comercial, el análisis salarial comenzó a ganar terreno en la literatura económica durante la segunda mitad del siglo XVII y la primera mitad del XVIII. Los análisis se situaban en la vida del trabajador más común, quien lograba vivir en un nivel de subsistencia. Los estudios sobre el salario se veían influidos por consideraciones sociales, ideológicas, culturales e históricas de cada país. De hecho, las primeras teorías del salario de subsistencia, fueron cimentadas por los usos y costumbres, y no existían intentos por explicar en términos económicos ni políticos por qué de dicho salario. Los economistas clásicos lo sentaban como algo normal y natural y su determinación unilateral por parte del empleador era vista también como algo natural.

De esta forma, el primer capítulo de este trabajo está dedicado a analizar las diversas teorías sobre el salario. En el capítulo II se discute el tema del salario en México, no sólo en relación con las teorías inicialmente revisadas, sino con la formación y el avance del capitalismo en particular desde la segunda mitad del siglo XIX y hasta principios del siglo XXI, poniendo énfasis en los factores que van determinando políticamente la fijación de los salarios en México. Por último, y para analizar la situación actual del debate como de la realidad salarial en el país, en el capítulo III se plantea una serie de ejemplos de la precarización de los salarios y una revisión de la reforma laboral del ex presidente Felipe Calderón Hinojosa, pues aquella tan solo fue el resultado de la implementación del modelo neoliberal en el país.

Antes de ir al contenido de la investigación, daremos unos datos sobre la posición del salario en México en comparación a los demás países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En el informe titulado México, ¿cómo va la vida?, nuestro país resalta como el que más horas trabaja entre los miembros de dicho organismo, con un promedio anual de 2.237 horas, seguido por Corea del Sur con 2.163

horas. Sin embargo, México es el país que tiene el peor sueldo promedio de la OCDE con 1,1 dólares por hora. El mismo informe menciona que en nuestro país, el 29% de los empleados tiene un horario de trabajo excesivo, cifra mucho mayor que el promedio de la OCDE de 9%; y, entre ellos, el 35% de los hombres trabaja muchas horas en comparación con el 18% de las mujeres. De esta manera podemos apreciar la magnitud del problema con un salario que ha sido bajo y se ha empequeñecido aún más en la última década, incluso trabajando más respecto a los obreros de los países industrializados.

¿Por qué se menciona que el ingreso en México no es equitativo? Resumiendo, existen cuatro razones, enumeradas a continuación, por las cuales se evidencia una situación de precariedad laboral que afecta a los trabajadores:

- I. La acumulación no competitiva ha creado un enorme ejército industrial de reserva, muchos de los cuales son desocupados o subocupados con ingresos mínimos.
- II. La debilidad de los sectores “atrasados” los han mantenido en la agricultura y en el pequeño comercio; ingresos mínimos.
- III. Existe una debilidad del movimiento obrero y el sindicalismo por controles políticos del Estado.
- IV. La estructura de las relaciones con la economía mundial depende de salarios bajos.

Cuando el capitalismo se consolida en el mundo con su triunfo sobre el comunismo, en las naciones latinoamericanas y en México se pone en marcha el modelo conservador neoliberal que inicia un ataque feroz contra los sindicatos, concentra la riqueza en pocas personas y, algo no menos importante, debilita las regulaciones y contrapesos sociales y públicos (Reyes, 2011: 7)

Autores como Jeffrey Bortz sostenían, en los ochenta, que la desigual determinación salarial se debe a una baja productividad. En México existe una oferta ilimitada de mano de obra, pero que, a su vez, posee bajos salarios. Hemos dicho previamente que bajos salarios generan informalidad y desempleo, en términos de Marx, se crea un ejército industrial de reserva (Marx: 2012). Ante esta situación, el capital empresarial, junto con el Estado, aprovecha la paupérrima organización obrera mexicana y la poca negociación colectiva

existente con el fin de ganar lo más posible en las utilidades. Así es como resulta una clase obrera subordinada férreamente al capital, legitimado y legalizado por el modelo corporativista mexicano.

La situación de los asalariados en el mundo y en particular en México, obliga a retomar el estudio del salario y esto supone un especial interés por la fijación del mismo. En la palestra han sido puestos estudios empíricos que evidencian ciertas inconsistencias y contradicciones del modelo neoliberal, imperante hoy día.

Nuestra tesis enfatiza que el salario se determina por decisiones de índole política, pero éstas tienen una carga teórica-económica con la cual se sustenta dicha decisión. Es decir, los grupos gobernantes recurren a justificaciones económicas para sustentar la decisión previa, aunque la parte política es la primera en ser ponderada.

Por tal motivo, será necesario hacer una revisión general de algunas de las teorías que se han presentado en la historia económica de varios países, para entender el móvil en el cual se adhieren las decisiones políticas. El inicio de esta revisión se remite a la Teoría del fondo del salario, y concluye con la teoría ofertista, la cual se ha mantenido desde la década de los ochenta hasta la fecha.

Cabe resaltar que aunque se recurra a teorías económicas que nacieron en otro país, su información solo se remitirá al caso de México en específico. Todo lo mencionado en este trabajo de investigación, en especial del capítulo dos en adelante, es teoría aplicada a la historia de México y lejos está de ser una explicación general de los países latinoamericanos, a los cuales se hace mención en algunas partes.

Sin embargo, la teoría económica es analizada dado que sus fuentes y hallazgos nos ayudarán para sugerir que el mercado ha deteriorado a los determinantes del salario en México, especialmente a la negociación salarial del país.

## **Capítulo I**

### **Las teorías salariales**

#### **Teoría del fondo del salario**

Fue establecida por John Stuart Mill (1806-1873) e implica precariedad en el ingreso del trabajador, así como una total unilateralidad en la fijación de los salarios, que queda completamente en manos del empleador. Esta teoría plantea que en todo un país y a corto plazo, existe una cantidad limitada para el pago de los salarios. Esta cantidad no puede aumentar. Si los salarios de los trabajadores aumentan, será por un aumento del capital o por la disminución del número de trabajadores, algo que es poco probable. En palabras de J.S. Mill,

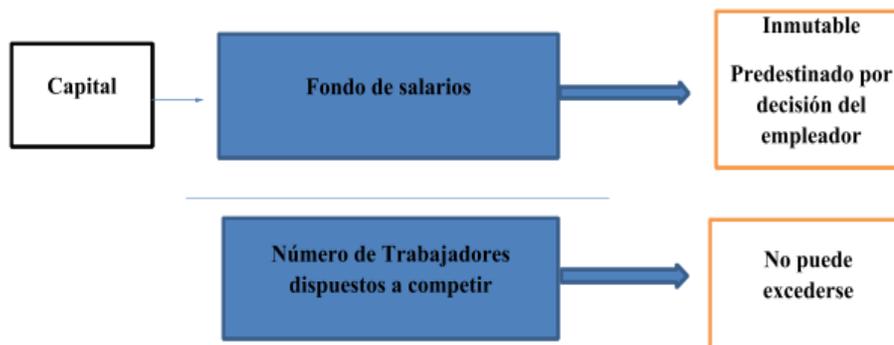
[...] los salarios [...] no pueden subir si no es por un aumento de los fondos totales en dar ocupación a los trabajadores o por una disminución del número de éstos que compiten por la obtención de un salario; ni bajar, a no ser, bien por una disminución de los fondos dedicados a pagar trabajo o por un aumento del número de trabajadores que se ha de pagar (Mill, 1943: 309)

En cuanto a la oferta de trabajo, Mill estaba seguro de que para que los salarios de los trabajadores mejoraran, tenía que controlarse el crecimiento demográfico. Si se tiene en cuenta que el fondo de salarios es una cantidad prefijada, cuanto menor sea la oferta de trabajo, más altos serán los salarios medios. Es sus palabras, “para mejorar la condición de la clase trabajadora se debe de contener la natalidad” (Mill, 1943: 335), ya que la pobreza de los trabajadores es un resultado de su conducta reproductiva.

Era muy común ponderar al capital como un anticipo de salarios para los trabajadores, es decir, para comprar fuerza de trabajo antes de que el producto fuera terminado y vendido. Había, como se ha insistido, un fondo destinado para tal acto. Era sencillo identificar el nivel de salarios de los trabajadores con una simple fórmula aritmética. En ésta era necesario dividir “el monto de 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” (Dobb, 1941: 76). Con base en lo anterior, se detalla en la figura 1 que el capital dispuesto a repartirse entre los trabajadores era determinado por el fondo de salarios que a su vez era establecido por el mismo empleador.

De acuerdo con Dobb, el fondo tenía que ser dividido entre el número de trabajadores que compiten entre sí.

**Figura 1. El fondo inmutable de salarios**



**Fuente: elaboración propia**

La teoría del fondo de los salarios era en su interior rígida, aunque no tan dogmática como la teoría de Malthus. La teoría aquí estudiada tenía como objetivo demostrar que el corolario inflexible de que el poder de contratación o de acción sindical eran, en su conjunto, necesarios y efectivos al hablar de un aumento salarial. Este planteamiento mostró ser erróneo e infértil, puesto que toda acción encaminada a un aumento salarial estaba destinada a bajar los salarios, al reducir el fondo destinado al pago de los mismos.

Es decir, al gravar al capital de los empresarios, esto sin duda reduciría el fondo destinado de los salarios, lo que provocaría poco poder de compra de mano de obra. El monto total de los impuestos a los ricos será tomado del fondo de los salarios. Todo gasto no contemplado para la producción será tomado del fondo de los salarios, esto significa la reducción de salarios e incluso empleo para los trabajadores.

En la misma tónica si un grupo de trabajadores lograba un aumento salarial gracias a una ley o acciones sindicales, el único resultado sería una disminución del fondo de salarios, lo que desembocaría en reducción de salarios y el despido de trabajadores (Dobb, 1941: 77). Por el lado contrario, si el mismo grupo de trabajadores aceptaba un salario normalmente bajo, esto no quería decir que la clase trabajadora en su conjunto estaba siendo víctima de un despojo, sino que una parte mayor del fondo de salarios quedaría libre

para emplear a otro grupo de obreros. Simple y llanamente, la participación sindical y la estatal tendrían un efecto adverso si estorbaban la acumulación del capital. La teoría del fondo salarial deja en manos de los empresarios la fijación de los salarios bajo la lógica que dice que “el pobre tendrá trabajo cuando haya capital y, la demanda de mano de obra sea proporcional al volumen del capital” (Dobb, 1941: 78). Esto, indiscutiblemente, no es un argumento solo económico sino político, que buscaba descalificar y desestimar la lucha sindical de los trabajadores.

No es la acumulación ni la producción lo que interesa, conforme a esta teoría, a la clase trabajadora, ni tampoco la cantidad de fondos destinados a ser distribuidos entre los obreros, sino la proporción que existe entre esta cantidad y el número de personas a quienes toque la distribución (Bremauntz, 1935: 29).

### **Teoría de la productividad marginal**

Al igual que la teoría de la oferta y la demanda, esta teoría está basada en la libre competencia, con la demanda y la oferta como principales determinantes de los salarios. La teoría de la productividad marginal sustenta “que los empleadores seguirán contratando trabajadores adicionales mientras el valor de la producción del último trabajador contratado supere o equivalga aproximadamente al salario que gane. Pero si contratan a otro trabajador más, el salario que tienen que pagar a la tasa normal será mayor que el valor de la producción de ese trabajador” (OIT, 1992: 122).

La producción adicional obtenida por los primeros trabajadores, irá descendiendo hasta que el empleador ya no tenga interés en contratar nuevos trabajadores, a menos que disminuya su salario. Si la única forma de obtener empleo es con un salario bajo, muchos trabajadores lo aceptarán, con el fin de estar ocupados. Sin embargo, muchos de los empleadores únicamente contratarán más trabajadores mientras el valor de su producción iguale por lo menos a sus salarios.

A diferencia de su antecesora (la teoría del fondo de salarios), esta teoría no consideraba al capital como un fondo fijo, sino como un flujo variable, haciendo hincapié en que el aumento de productividad del trabajo, apresuraría el flujo de capital, aumentando

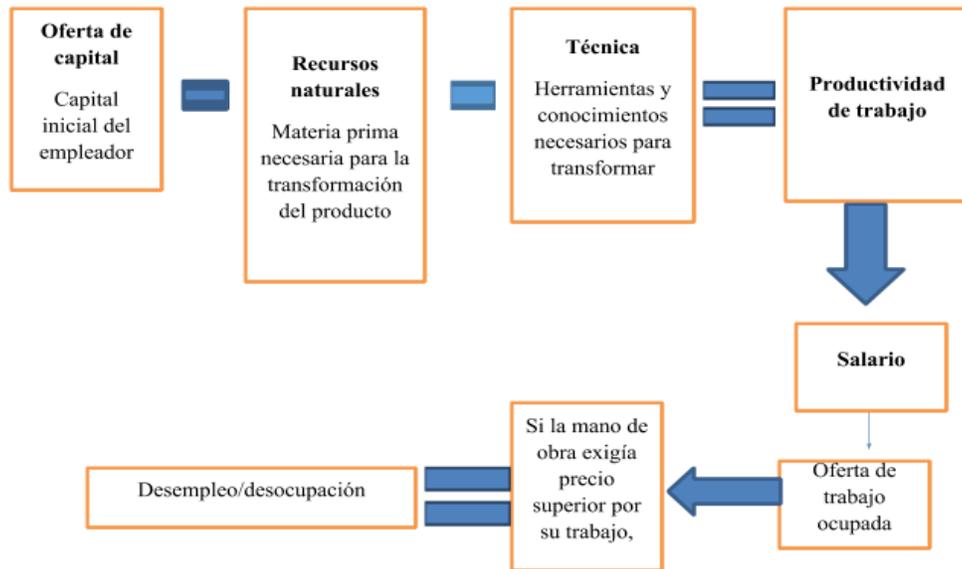
la demanda de mano de obra. Al ser el capital un flujo variable, influiría rápidamente en la productividad del trabajo.

También establecía que cualquier interferencia contra el orden natural de los salarios (bajos o altos, dependía de la utilidad del producto) tendría el mal resultado de reducir los fondos consagrados al pago de la mano de obra. Aunque se consideraba el capital circulante, se estimaba también que la naturaleza de los salarios era inamovible.

En esta época, los economistas trataban de explicar el precio de una mercancía en función de su utilidad o que tanto podía satisfacer a los consumidores. El precio de una utilidad sería el mismo para todas las demás y para cualquier comprador. La utilidad del producto determinaba en sí el valor del mismo y ponía precio a la fuerza que el trabajador aplicaba. “Para el patrón, el valor de la fuerza de trabajo que compraba consistía simplemente en el producto que le procuraba” (Dobb, 1941: 80). Este producto representaba para él su valor y regía el *precio-demanda* de los obreros. Es decir, el empleador tendría la facultad de invertir mayor cantidad adicional a los salarios extra en la medida en que le resultara ventajoso.

Siguiendo nuevamente a Dobb, es así como el patrón era quien decidía la contratación y el salario del trabajador con base en la oferta de capital, es decir, de su capital inicial (diagrama I). Éste se veía disminuido por variables (gastos) como los recursos naturales y la técnica. Una vez obtenida la productividad del trabajo (es decir, el producto), se pasaba a definir el salario. De acuerdo a los salarios en circulación, podíamos calcular el número de trabajadores empleados, o en términos de esta teoría, la oferta de trabajo ocupada. Sin embargo, si la mano de obra exigía un precio por su trabajo superior al nivel natural de ese salario, se haría presente la desocupación y/o desempleo.

**Diagrama 1. Definición del salario con base en la oferta de capital**



**Fuente: elaboración propia**

Quedaba estrictamente prohibido que los salarios rebasaran el nivel del producto marginal; en caso contrario, la oferta de mano de obra quedaría sin ocupación, ya que costarían más de lo que valían. Maurice Dobb argumenta que “había siempre un límite fijo, para volumen de mano de obra que podría ocupar una empresa, industria o país determinado...” (Dobb, 1941: 81).

Muchos economistas como el profesor J.B. Clark, economista neoclásico estadounidense, uno de los pioneros del marginalismo, la llegaron a declarar como la “ley natural de salarios”, algo que perduraría como una teoría general inamovible y con sustento empírico y metodológico (Clark: 1990)

## Teoría de la oferta y demanda

Fue establecida por Adam Smith (1723-1790) quien proponía que los salarios se fijaran de conformidad a las leyes de oferta y demanda. El acercamiento de los clásicos<sup>1</sup> al estudio salarial es de suma importancia, puesto que sus preceptos continúan siendo seguidos al pie de la letra por las economías latinoamericanas. Para los economistas marginales los salarios se determinan por una combinación de fuerzas sociales, culturales y políticas. Iriondo Mújika, estudioso del tema salarial, nos comenta en su tesis que “los clásicos parten de la base de que las leyes de la oferta y la demanda operan en el mercado de trabajo dentro de unos límites marcados por las convenciones sociales”, pero en el análisis prevalecen las leyes de oferta y demanda, como había establecido previamente Adam Smith.

La propuesta de la teoría neoclásica sobre los salarios tiene la idea fundamental de que éstos tienden a largo plazo a un nivel de equilibrio equivalente a un mínimo de subsistencia. La evolución de la población quedará determinada, por tanto, por la relación entre los salarios y el mínimo de subsistencia. En palabras simples, la sola determinación del salario a manos de la oferta y la demanda, ofrecerá a los trabajadores el mínimo de subsistencia para sobrevivir, así sea mucho o poco lo que gane. Este salario, determinado por dichas fuerzas, servirá a la población para vestir, calzar y tener familia por lo menos.

Otro aspecto importante, a tratar, en el análisis clásico es el de las migraciones. Los clásicos afirmaban que, si los salarios tienden a caer en términos reales, los trabajadores se trasladarán a otras regiones o países donde se les pague mejor, de forma que el precio del trabajador se mantiene estable. Así, decía Smith, los mayores salarios atraerían a los trabajadores a las industrias, ocupaciones y localidades donde fueran más necesarios y tenderían a alejarlos de las industrias y los lugares donde la oferta de mano de obra fuera mayor que la demanda y, por ende, los salarios tenderían a bajar (OIT, 1992: 124). Esto mejoraría la distribución de la mano de obra y los salarios se mantendrían bajos.

Sin embargo, esta propuesta se modifica en muchas ocasiones por los periodos de desempleo o porque los trabajadores se resisten a aceptar salarios bajos, así como la acción

---

<sup>1</sup> Marx acuñó el término de “economistas clásicos” para hacer referencia a Ricardo, James Mill y sus predecesores, es decir, aquellos autores que habían bebido de la economía ricardiana, es a ellos a quienes dirige su crítica de la economía política.

sindical y la negociación colectiva, factores importantes que muchas veces impiden el cumplimiento de la ley de la oferta y la demanda. Ninguno de estos elementos fue considerado por Smith y compañía.

Otro aspecto por el cual esta ley es impedida es por la intervención gubernamental en la fijación del salario, ya que, a diferencia de lo que proponía Smith, el gobierno tiene el poder de fijar un salario mínimo, aplicar sanciones fiscales a empresas, y obligar a formar disposiciones de contratos colectivos a empleadores y trabajadores. Así, es correcto afirmar que la productividad de la industria influye directamente en el nivel general de los salarios.

### **Teoría de la negociación colectiva**

Esta teoría señala que hay un límite superior y un límite inferior para las tasas de salarios y éstas son determinadas por la urgencia con que los empleadores necesiten trabajadores, y los trabajadores necesiten empleo. Evidentemente, los trabajadores que actúan colectivamente dejan de competir entre sí, lo que les permite estar mejor organizados frente a la fijación de sus salarios. Pero si existe una desorganización de los trabajadores, los empresarios pueden imponer su voluntad sobre la fijación del precio del trabajo. “Las tasas fijadas entre estos límites dependerán del poder de negociación de ambas partes” (Mújika, 1998: 56).

La teoría de la negociación expone el proceso de determinación salarial cuando tanto empresarios como trabajadores actúan en conjunto y ambas partes poseen cierta facultad de decidir sobre el precio de la fuerza de trabajo. Lógicamente, el nivel salarial final acordado depende del poder de negociación de cada una de las asociaciones empresariales y sindicales, como hemos dicho previamente.

Es simple notar que trabajadores y empresarios tienen intereses que se enfrentan en el proceso de negociación. John Dunlop en su obra *The theory of wage determination* señala que la fijación salarial bajo la negociación colectiva es diferente. La determinación salarial es una cuando los sindicatos no existen, y otra cuando los salarios están sometidos a negociación entre capital y trabajo (Dunlop, 1957: 107). El énfasis en la política de fijación de salarios ha dado la impresión de que no puede ser económicamente racional la política salarial bajo la negociación colectiva; es decir, hay un peso económico sobre la discusión

de naturaleza profundamente política. Sin embargo, esta teoría también señala que los trabajadores siempre apelarán a que los salarios se fijen en su máximo posible; mientras que los empleadores abogarán para que éstos estén en el polo opuesto.

Lo anterior se conjuga en una relación real y existente de fuerza entre ambas partes. B.C. Roberts, académico de la *London School Economics*, realizó un estudio sobre el papel de los sindicatos en el Reino Unido donde detalló que el propósito de los sindicatos británicos puede ser de índole económica o política. Además, nos dice que el principal objetivo de un sindicato es mejorar los salarios y las condiciones laborales de sus miembros, así como mejorar la sociedad mediante un cambio social y político (Robert, 1957; 107). Tanto mejorar los salarios y las condiciones laborales, como se mencionó previamente, son objetivos intrínsecos el uno del otro y no es posible concebirlos por separado. He aquí una razón por las cuales los sindicatos son fundamentales en la determinación salarial. Como nos deja ver John Dunlop, es complicado pensar en una determinación salarial sin sindicatos.

Ahora bien, pensar al sindicato como un ente inmutable sería un error en nuestro análisis. Históricamente, los sindicatos se han enfrentado a diferentes ideologías políticas que han configurado su entorno. Por otra parte, las políticas económicas de los sindicatos han sido influidas por sus intereses políticos.

Por el otro lado, los economistas han pensado que los sindicatos son entes análogos a las empresas. La *Californian School* considera *grosso modo* que el sindicato es una institución política dominada por el motivo primario de supervivencia y operación. La postura continúa al decir que “normalmente, su objetivo es maximizar el estado de bienestar económico de sus miembros; pero el logro de estos objetivos será constantemente modificado por las necesidades institucionales” (Roberts, 1957: 107). De esta manera, un sindicato no puede cumplir su función si se comportara automáticamente en la misma manera que una empresa cuyo primer objetivo es el lucro. Así, la teoría de la negociación colectiva estudia ese juego de fuerzas existentes entre trabajadores y patrones así como entre lo político y lo económico.

En cuanto empleadores y empleados, es posible analizar la relación de fuerza si se piensa en el grado de competencia al que están sometidos los trabajadores en el mercado

para conseguir un empleo y a la empresa dentro del mercado de productos; es decir, el trabajador tendrá que competir con otros más para obtener un empleo y la empresa tendrá que volverse contra las demás empresas en el ramo que sea de su competencia. Ambos están inmersos en un mercado. Hay algunas variables, entre otras, que nos ayudan a medir el poder de negociación en ambos y qué tanto alcance tienen empleadores y trabajadores para lograr el objetivo arriba expuesto. Como podemos apreciar en el **cuadro 1**, las variables que los empleadores poseen para ganar la partida a los trabajadores están estrechamente relacionadas con la salud y estándares de la empresa; por el otro lado, las alternativas para la negociación de los trabajadores dependen de su organización y grado de conocimiento en su área de trabajo.

**Cuadro I: Variables de competencia entre trabajadores y empleados**

<b>Variables Empleadores</b>		<b>Variables Trabajadores</b>
Grado de prosperidad de la empresa	<b>VS</b>	Descenso de sus niveles de vida
Su capacidad competitiva		Cuál es la fuerza de los sindicatos
Riesgo de elevar muchas ventas si los costos de mano de obra se elevan demasiado		Cuál es el volumen de los fondos de que disponen para subsidios de huelga
Exigencia de especialidad		Grado de especialización

**Fuente: Elaboración propia**

Como se ha mencionado, la posición de la empresa en el mercado de productos influye en el poder de negociación. Es evidente que una empresa en un ambiente sumamente competitivo tiene más dificultades para controlar los costos de su producción y productos, que una con pleno control sobre los mismos, en un ambiente de preponderancia. Si las empresas no son capaces de controlar sus precios y tener un control sólido sobre su organización, los trabajadores podrán aprovechar y negociar con el patrón. A todas las empresas les afecta por igual la subida de costos, y si existe un sindicato organizado, es

muy posible hablar de aumentos salariales. De esta manera, si una parte se encuentra débil por factores internos o externos, la otra puede tener más peso en la negociación.

Los salarios solo pueden ser fijados dentro de un parámetro. Es esta teoría existe una variable que se llama rango de indeterminación dentro del cual se fija el salario final. Este rango, viene determinado en el límite superior por la tasa salarial a partir de la cual pueden producirse efectos adversos en el empleo y en el inferior por la tasa mínima necesaria para que el empresario reclute y mantenga su fuerza de trabajo (Mújika, 1998).

Dentro del rango de indeterminación se puede ubicar otro que, para efectos de esta investigación, nos permite ver y medir la fuerza de cada parte en la negociación: el rango efectivo de negociación (“*the range of practicable bargains*”). En la siguiente tabla se resume cuál es el punto de rigidez de los trabajadores, así como de los patrones, clave para entender la negociación colectiva, tal como lo explica Iñaki Iriondo Mújika (1998).

<b>Figura II. Rangos de negociación entre trabajadores y patrones</b>			
<b>Trabajadores</b>			<b>Empleadores</b>
<b>Margen inferior</b>			<b>Margen superior</b>
<b>Punto de rigidez de los trabajadores</b> <i>(workers sticking point)</i>		<b>Primer choque de fuerzas de la negociación colectiva</b>	
<b>Equivale al salario mínimo que los sindicatos aceptarían antes de luchar.</b>			<b>Equivale al nivel máximo que los empresarios estarían dispuestos a aceptar ante que declarar un cierre patronal</b>
<b>Fuente: elaboración propia con base en Mújika, 1998: 50</b>			

Como podemos apreciar, el punto focal de la negociación colectiva es el choque de fuerzas. Es una relación de interdependencia. Para los empresarios, su poder alto se ubica en una bolsa de desempleados que compiten con otra fuerza de trabajo. En este punto, importa muy poco si los empresarios rechazan las demandas sindicales ya que hay fuerza de trabajo

con la cual pueden solventar una posible huelga. Es más que evidente que la empresa no está dispuesta a dar grandes concesiones, mientras tenga la alternativa de sustituir su fuerza de trabajo por desempleados.

En cuanto a los trabajadores, su poder alto lo encontramos cuando la empresa tiene poder de mercado, es decir, cuando el costo de aceptar las demandas es bajo. Si las empresas pueden trasladar los costos de producción y de los salarios de los trabajadores a los productos que compran los consumidores, es posible hablar de un aumento salarial; pero todo dependerá de que el producto sea consumido. Es por ello que la negociación colectiva es fundamentalmente una relación de poder.

### **Teoría del poder adquisitivo**

Esta teoría expone que la prosperidad de la industria depende de que haya una demanda suficiente para que sus productos puedan venderse a precios que puedan obtener beneficios razonables. La teoría específicamente dice que si los trabajadores poseen un salario alto, su poder adquisitivo se eleva, lo que significa que habrá más demanda de productos y la producción aumentará; por el contrario, si sus salarios y su poder adquisitivo son bajos, la producción disminuye y habrá desempleo.

### **Teoría del salario de subsistencia**

El análisis salarial ganó terreno en la literatura económica a partir de la intensificación del capitalismo durante los siglos XVII y XVIII. Se le reconoce a Adam Smith el fundamento del estudio de dicho tema, pero antes podemos encontrar ciertos antecedentes en autores como Richard Cantillón. En su obra *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general* (1755), Cantillón exponía que el trabajador promedio no obtenía más que lo suficiente para su propia subsistencia. Según él, el salario tiende a la larga a mantenerse en torno al de subsistencia. Hizo una teoría de la relación entre población y el nivel de salarios.

Con salarios superiores al de subsistencia se producía un crecimiento continuo de la población y con salarios inferiores se creía que la población iría disminuyendo progresivamente. Por otra parte, dado que las variaciones de la población se ligaban estrictamente a los cambios en la fuerza de trabajo, se esperaba que los salarios iban a ajustarse al nivel de subsistencia, por lo menos siempre que la demanda de mano de obra mantuviera una tendencia estacionaria (Cantillón, 1978: ).

Richard Cantillón lo expone con un ejemplo de la siguiente manera:

Si los propietarios de tierras tuviesen en cuenta el aumento de la población y se estimulara a los aldeanos a casarse jóvenes, y a tener hijos, con la promesa de proveer su subsistencia, destinando las tierras solamente a esto, sin duda se multiplicarían hasta el número que las tierras pusiesen soportar, de acuerdo, de acuerdo con los productos de las parcelas necesarias a la subsistencia de cada uno, ya sea un acre y medio, o cuatro o cinco acres por persona. (Cantillón, 1978: 53)

En otro punto de vista, Anne-Robert-Jaques Turgot consideró que la determinación por medio de la subsistencia va más allá de un asunto estrictamente biológico, como lo dejó ver Cantillón. Turgot establecía que el salario tiende a conducir a la larga con el nivel de subsistencia. Para esto hay dos consideraciones. La primera es la necesidad de la mayor parte de los trabajadores que no poseen más que el ingreso de su trabajo; y la segunda tiene que ver con la gran oferta de trabajadores que existen. Esto era esencial para que los trabajadores compitieran entre sí por las vacantes escasas y que el salario llegara a la subsistencia gracias a la masa trabajadora y desempleada. Para Turgot, no hay ningún ajuste de la población que lleve al salario hacia su valor de subsistencia; es la condición de extrema necesidad de los trabajadores y el permanente exceso de oferta de trabajo lo que explica esa tendencia.

### **Adam Smith en la teoría de la subsistencia**

A diferencia de los antecesores clásicos, Smith consideraba que la tendencia de los salarios hacia su valor de subsistencia no se daba de modo automático. Smith incluyó el modelo salarial en un modelo de economía dinámica más interesante. Él catalogaba el ritmo de acumulación de capital y de crecimiento de la demanda de mano de obra en tres tipos de economía: economía en *expansión*, en *decadencia* y *estacionaria* (Smith, 1776: 16).

Para Smith, el trabajo estaba estrechamente relacionado con su teoría de precios. Éste, siendo una mercancía para él, tenía un precio de mercado que dependía de las condiciones momentáneas de la oferta y la demanda. También se distinguía un *precio natural* que era igual al costo de producción correspondiente. El valor de la producción de trabajo era dado por el valor de subsistencia. Smith desarrolló una relación de los salarios con el tipo de economía que trabajaba cada país.

En una economía en *expansión*, por ejemplo, Smith decía que con el aumento del ingreso y del capital de cada país, la demanda de asalariados se incrementará necesariamente. En su muy célebre obra, Smith arguye que el aumento del ingreso y del capital es el incremento de la riqueza de cada nación. Los salarios no aumentarán a menos que la nación en cuestión sea lo suficientemente rica. Es así como Smith nos deja ver que lo que ocasiona la elevación de los salarios no es la cantidad actual de riqueza de un país, sino su incremento constante.

En una economía en *decadencia*, continúa el economista escocés diciendo que si los fondos destinados a los salarios disminuyeran de forma considerable, la demanda de trabajadores disminuirá. Miembros de todas las clases buscarían en donde ocuparse lo que ocasionaría saturación de trabajadores. Por tanto, la competencia sería tan grande que los salarios serían reducidos a la más mínima y escasa subsistencia del trabajador.

Finalmente en una economía estacionaria, nos dice Smith, aunque la riqueza de ese país sea grande, no encontraremos salarios elevados ya que ha permanecido estancado durante largo tiempo. Si los fondos salariales se han mantenido igual durante años, algunos trabajadores serán suficientes para cubrir el trabajo. No hay escasez de manos y los patrones no estarán en la necesidad de competir entre sí por la obtención de la fuerza de trabajo. Todo lo contrario. Los trabajadores excederán las oportunidades de empleo. Ante el escaso empleo en el sistema laboral, los empleados constantemente competirán entre sí para obtenerlo.

Para que los salarios se mantengan en el nivel de subsistencia, Smith proponía un exceso continuo de oferta en mano de obra, es decir, un cierto margen de desempleo.

Lo anterior se encuentra resumido de la siguiente forma: el salario de subsistencia solo se daría en el caso de la economía que haya llegado al estado *estacionario*; por el contrario, en las economías en *expansión*, los salarios estarían por encima del nivel de subsistencia y probablemente, tuvieran una tendencia creciente.

Es importante considerar en este análisis a Thomas Malthus ya que su pensamiento influyó mucho en el control salarial respecto a la natalidad. Él estaba convencido de que si a la población humana se le permitiera crecer sin ningún tipo de obstáculos lo haría en

progresión geométrica, es decir, en una tendencia continua; pero los medios de subsistencia sólo crecerán en progresión aritmética, en el mejor de los casos. El crecimiento de la población superará en algún momento el crecimiento de los recursos alimenticios. Por lo anterior, Malthus consideraba que el crecimiento de la población tendrá que amoldarse de una manera a otra a las disponibilidades de alimentos.

Así, si se tiene una reserva determinada de alimentos, y considerando, como lo exponía Malthus, que la población tiene que amoldarse a las reservas alimenticias, los salarios de los trabajadores, con los cuales compran alimentos, tendrían que llegar al nivel de subsistencia.

Reflexionando lo anterior, tanto Malthus, Smith, Cantillón y Turgot, consideraban una relación creciente entre el nivel de salarios y el tamaño de la población.

Pero esta teoría fue acuñada como tal por David Ricardo. Él da por sentado que los salarios de los trabajadores no calificados se mantendrían al nivel de subsistencia, o muy poco más altos. El precio de la mano de obra depende de la subsistencia del trabajador. El salario que reciba el trabajador será el adecuado para cubrir su “desgaste”. Uno de los sustentos de esta teoría se basa en el periodo de la esclavitud, pues en la antigüedad el amo otorgaba al esclavo lo mínimo posible por su trabajo. Sin embargo, había ocasiones en las que el dueño tenía que hacerse cargo del esclavo, puesto que éste exigía algún costo más por una enfermedad u otro percance. Esto, en términos de costo-beneficio, es más rentable para el empleador, puesto que no tiene que hacerse cargo de los problemas que pueda tener el trabajador ya que éste dispone de un salario que él sabrá cómo gastarlo.

David Ricardo estableció en su teoría de que si los salarios reales aumentaban más de lo necesario para subsistir, la población aumentaría más que la producción de alimentos y otros artículos igualmente necesarios que desembocaría en una crisis económica. En palabras simples, si los salarios aumentan por arriba de lo necesario para mantener la oferta de mano de obra, es seguro que los trabajadores tengan familias más numerosas y la oferta misma aumentaría.

La teoría en términos prácticos, como nos señala Mauricio Dobb, dice que si “el precio de los artículos necesarios aumenta o se reduce, los salarios nominales tendrían

también que subir o bajar; y que, si los salarios fueran gravados con un impuesto, tendrían que aumentar en una cantidad equivalente al impuesto, de modo que el peso de éste repercutiera sobre el patrón” (Dobb, 1941: 71). Al tener más gente compitiendo por el empleo, provocaría una caída de los salarios. Por otro lado, si los salarios cayeran de pronto por el nivel de subsistencia, de acuerdo con Ricardo, los niños morirían o no nacerían en ningún momento, lo que provocaría una reducción drástica de la oferta de la mano de obra. De esta manera los patrones pelearían por los trabajadores escasos para producir. Esto inevitablemente aumentará los salarios. Es más que evidente la influencia malthusiana.

La teoría de la subsistencia se maneja como una balanza en donde las fuerzas deben estar en el mismo nivel. El salario debe mantener al trabajador ganando lo necesario para que continúe trabajando y pueda mantenerse, pero también debe otorgar lo mínimo para que el trabajador necesite más con el fin de mantener a su familia para que en el futuro ésta sea considerada mano de obra para el mercado.

Esta teoría fue bastante aceptada puesto que había una disposición de mano de obra de las migraciones del campo a la ciudad, la destrucción de talleres pequeños, y la necesidad de las personas pobres por trabajar para mantener a su familia sea el salario bajo o alto. Sin embargo, hoy día esta teoría ha quedado rezagada, ya que hay pruebas empíricas de que no hay nada que garantice la idea sobre que la población aumenta automáticamente a medida que los salarios suben; de hecho, más bien existen pruebas en sentido contrario.

Hasta la economía ricardiana los salarios son un producto de un proceso de negociación entre trabajadores y patrones. El poder entre ambas partes se distribuye de forma desigual inclinando la balanza un poco del lado del patrón. Dos son los hechos por los cuales el trabajador se ve desprotegido de algún modo frente al patrón en la negociación, pues de acuerdo con Turgot (1766), a) el trabajador no cuenta con más fuentes de renta que su propio trabajo y b) existe un desequilibrio manifiesto entre el empleador, que es uno, y los empleados a elegir, que son muchos.

Los bajos ingresos del trabajador hacen que su capacidad de negociación se haga endeble puesto que no puede mantenerse sin trabajar para recibir un salario y por si fuera poco tiene que competir con el resto de los trabajadores disponibles en el mundo laboral. Esta relación de fuerzas hace que los salarios lleguen al “nivel de subsistencia”.

La caída de los salarios al nivel de subsistencia se da, de acuerdo con Smith y Ricardo, por un crecimiento intenso de la población que puede generar desempleo,<sup>2</sup> y que reduce el poder de negociación de los trabajadores. Al contrario de esta teoría, la caída de los salarios puede contrarrestarse cuando existe escasez de empleo.

De esta manera, la teoría nos señala que el poder de negociación que cada parte, patrones o trabajadores, está determinado, por tanto, en función del ajuste entre la oferta – que depende del crecimiento de la población- y la demanda –que depende del proceso de acumulación-.

### **David Ricardo y el valor de las mercancías**

En su obra, *Principios de economía política y tributación*, David Ricardo estudia al trabajo como la base del valor de los bienes. Asegura que los productos determinarán su precio dependiendo de la cantidad necesaria de trabajo que se invirtió en su producción. En cuanto a la relación del patrón con el trabajador, David Ricardo distinguió dos tipos de precios: el **precio de mercado**, que es el que realmente se paga por la mano de obra, y el **precio natural**, que es el que el trabajador utiliza para subsistir. Estos dos tipos de precios son esenciales para comprender su aportación sobre la teoría del salario. En términos más simples, el **precio de mercado** es el salario neto de un trabajador cualquiera y el **precio natural** es la parte de su salario que el empleado puede disponer en mayor proporción para obtener sus productos esenciales, lo que le permitirá, de acuerdo con Ricardo, criar una familia sana y numerosa (Ricardo, 1959: 67).

A continuación veremos de forma más detallada las aportaciones de David Ricardo a la teoría de salarios. Posteriormente, analizaremos la teoría del salario de Marx que se sustenta en una crítica a la teoría del economista escocés.

---

<sup>2</sup> El desempleo es un factor económico esencial para que la tasa salarial tienda al nivel de subsistencia, pues al haber más trabajadores sin ocupación, es más fácil para el patrón bajar el salario puesto que la oferta de trabajo es variada.

## Teoría salarial de David Ricardo

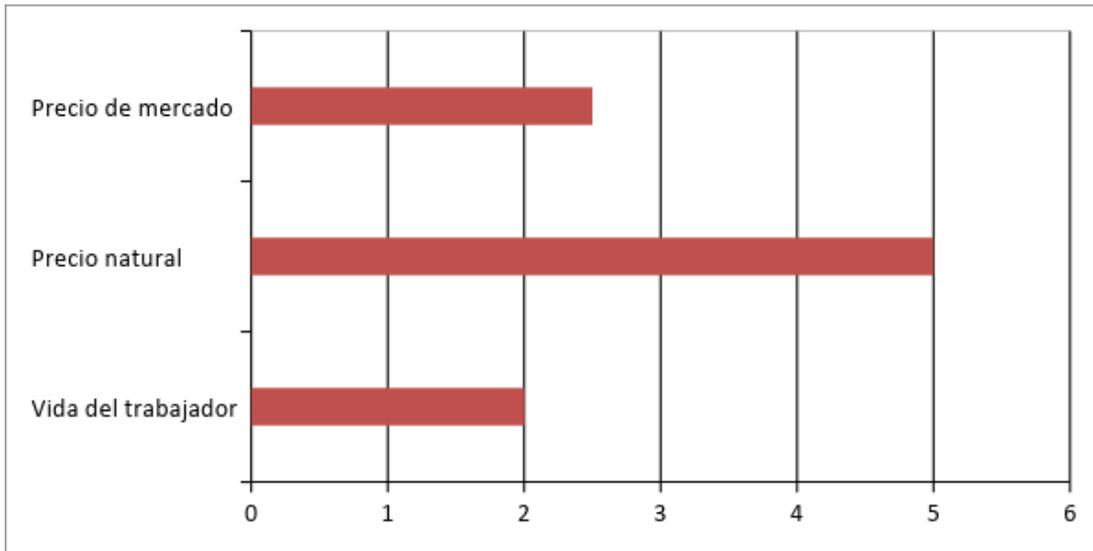
Como se describió previamente, David Ricardo relaciona el **precio de mercado** y el **precio natural** en su teoría salarial. Es aquí donde arguye que

cuando el precio de mercado de la mano de obra excede su precio natural, la condición del trabajador es floreciente y dichosa, y puede disponer en mayor proporción de los productos esenciales (...); *sin embargo*, cuando los salarios elevados estimulan el crecimiento de la población y crece el número de trabajadores, los salarios caen nuevamente hasta su precio natural y, a veces, debido a una reacción, se sitúan a un nivel todavía inferior al primitivo. (Ricardo, 1959: 67)

Cuando el **precio natural**, definido como la cantidad necesaria, en cuestión monetaria, que el trabajador utiliza para subsistir, supera al **precio de mercado** que es el valor que el patrón paga al empleado por su trabajo, la vida del trabajador es precaria incluso mísera. Con esta condición, el trabajador se priva de ciertas comodidades que la costumbre convierte en necesidades absolutas. (Gráfica 1)

En la gráfica se puede observar claramente que el precio natural excede al doble al precio de mercado. De forma más simple, el trabajador gasta más de lo que su salario realmente le permite. Ricardo apela a la costumbre como una de las causantes de los gastos excesivos del trabajador. Sin embargo, estos gastos son de primera necesidad como alimentos y vestido. En nuestro ejemplo, la vida del trabajador se hace precaria al no obtener todos los artículos de subsistencia.

**Gráfica I: El precio natural sobre el precio del mercado**

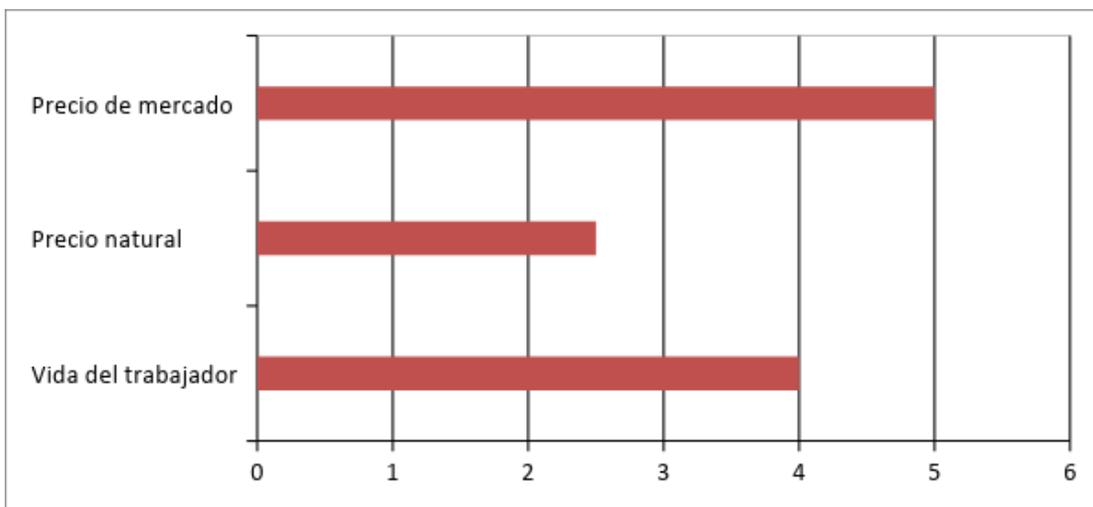


Gráfica I

**Fuente: Elaboración propia**

Por el contrario, si el **precio de mercado** supera en cantidad al **precio natural**, la vida del trabajador tiende a ser más cómoda. (Gráfica II)

**Gráfica II: El precio de mercado sobre el precio natural**



**Fuente: Elaboración propia**

En la gráfica de arriba, notamos claramente que el salario recibido del trabajador es superior en cantidad al gasto, lo cual permitirá al empleado tener una vida digna puesto que podrá abastecerse de los insumos de primera necesidad, incluso adquirir aquellos productos que la costumbre exige. En ambos ejemplos, es necesario recordar que el precio natural siempre dependerá del valor de los productos básicos como alimentos y vestido.

David Ricardo consideró en su obra que los bienes determinarán su precio dependiendo de la cantidad necesaria de trabajo para su producción. La producción se puede realizar de tres maneras: una manual donde se ocupe la fuerza humana; la otra mecánica donde se utilicen máquinas; y una híbrida, donde se combine la fuerza humana con las maquinarias.

En un escenario donde una empresa tenga un número determinado de trabajadores, sin presencia de maquinaria, podríamos suponer que la elaboración de los productos tiene un costo A; pero cuando el patrón decide implementar máquinas más la mano de obra humana, el costo A se convierte en costo B; cuando el trabajo es realizado solamente con máquinas, implica un costo C. Si recordamos el precepto de David Ricardo, mencionado en la parte de arriba, donde nos menciona que “los bienes determinarán su precio dependiendo de la cantidad necesaria de trabajo para su producción” (Ricardo, 1959:73) todo gasto adicional en la producción, aumentará significativamente el precio de los productos. En este ejemplo, al comprar maquinaria e implementarla en la producción, elevará de forma gradual el precio del producto.

Esto ocasionaría que el precio natural de los empleados aumente considerablemente. Pero si el precio de mercado se mantiene, la vida del trabajador se hace precaria, como analizamos en la gráfica uno de arriba.

De forma resumida, con cualquier incremento de capital, los salarios de la mano de obra aumentarán; pero David Ricardo señala que la permanencia de ese aumento dependerá de si aumentó también el precio natural de aquellos productos en los que los trabajadores gastan sus salarios (Ricardo, 1959; 74).

Ahora bien, para ir concretando la determinación salarial en la teoría de Ricardo, es necesario resaltar que los salarios están sujetos a alzas y bajas debido a dos causas:

1. Oferta y demanda de mano de obra;
2. El precio de los bienes en que el obrero gasta su salario.

En la primera instancia los salarios estarán sometidos a esas leyes dependiendo de la cantidad de trabajadores existentes. Si existen más trabajadores, el precio natural aumentará, ya que la ley nos dice que el valor de las cosas será determinado por la cantidad necesaria de trabajo para su producción.

Por otra parte, al aumentar la población, los artículos necesarios aumentarán continuamente de precio, puesto que será necesario emplear una mayor cantidad de mano de obra para producirlos.

Es así como se considera que si los salarios de los obreros disminuyen y los precios de los bienes en los que se gasta el salario aumentan, el obrero se verá afectado y privado de subsistencia. Sin embargo, David Ricardo establece que “aun cuando el obrero reciba una remuneración menor, ese aumento de su salario disminuirá las ganancias del fabricante”, pues sus bienes no serían vendidos a precios más altos aunque este elevaría el costo de producción.

Hemos estudiado de manera precisa cómo influye la mano de obra necesaria para producir algo en la elaboración de las cosas. Pero ahora veremos, siguiendo a David Ricardo, cuál es la relación existente entre salarios, que es el tema estudiado, con la producción y las utilidades que genera.

El empresario obtiene su ganancia de las utilidades de la empresa. En palabras de Ricardo, los bienes del empresario “se dividen solamente en dos porciones; la una la constituye el beneficio; la otra, la retribución de la mano de obra” (Ricardo, 1959: pág.). En esta parte de su teoría, el economista escocés traza una relación directa entre las utilidades y los salarios. Arguye que las primeras (sean altas o bajas) tendrán una relación proporcional a los salarios (igualmente altos o bajos). Más claro: si los salarios no cambian y siguen iguales, pasará exactamente lo mismo con las utilidades del empresario; por el

contrario, si los salarios aumentan, como suele ocurrir en el pensamiento ricardiano, a causa del alza del precio de las cosas<sup>3</sup>, en ese momento las utilidades tendrán que disminuir.

### **Karl Marx y el precio de la fuerza de trabajo**

Para la economía clásica, el trabajo es considerado como una mercancía que es intercambiada por bienes del mismo valor en el mercado, buscando que ese cambio sea equivalente a lo que se necesitó para producirla. Sin embargo, Marx contradice este precepto al afirmar que el valor de una mercancía es “la forma materializada del trabajo social invertido para su producción” (Marx, 2012: p.448). Por su parte David Ricardo afirmó que el valor del trabajo se debe considerar por la cantidad de trabajo necesario para producir el salario, pero nunca detalló cómo el valor del trabajo se convierte en el salario del obrero.

En *El Capital*, Marx detalla que “lo que determina la magnitud del valor de una mercancía es la cantidad de trabajo necesario para su producción, y no la forma objetiva que este trabajo reviste.” (Marx, 2012: 449). La economía política clásica no se preocupó por explicar cómo se determina el precio del trabajo. Para los clásicos bastaba con que se retribuyera el valor invertido y eso se lograría cuando las mercancías entraran en el juego de la oferta y la demanda; pero, como señala Marx, los análisis clásicos sólo explican eso: “las oscilaciones de los precios del mercado por encima o por debajo de una determinada magnitud” (Marx, 2012: 450).

Para explicar cómo el valor o precio de trabajo se convierte en salario, Marx basa su teoría en la relación del obrero con el capitalista y denuncia una apropiación del capitalista sobre el trabajo del obrero, retribuyéndole tan solo una parte. Esto es lo que Marx llama plusvalía.

“El valor del trabajo es una expresión impropia para designar el valor de la fuerza de trabajo, se desprende por sí mismo que el valor del trabajo tiene que ser siempre más reducido que su producto de valor, pues el capitalista hace que la fuerza de trabajo funcione siempre más tiempo del necesario para reproducir su propio valor” (Marx, 2012: 452)

---

<sup>3</sup> Recordemos que David Ricardo atribuye a dos causas el aumento de los salarios: 1. La oferta y demanda de la mano de obra; y 2. El precio de los bienes en que el obrero gasta su salario. Para más referencia consultar la obra de Ricardo, D. (1959) *Principios de economía política y tributación*, México, FCE.

Marx aluce a un ejemplo donde la jornada laboral dura 12 horas, de la cual el trabajador obtiene un salario de 3 chelines. Sin embargo, para producir el valor de 3 chelines son suficientes 6 horas de trabajo. Entonces, realmente el precio del trabajo debería ser de 6 chelines por 12 horas de trabajo. Es así como el trabajador regala 6 horas de trabajo que no le es retribuido por el capitalista. Es así como Marx termina concluyendo que “la forma del salario borra toda huella de la división de la jornada de trabajo en trabajo necesario y trabaja excedente, en trabajo pagado y no retribuido” (Marx, 2012: 452)

Aunque el trabajo parezca retribuido no lo es. El capitalista se apropia del excedente que genera el trabajo del asalariado y su único interés es la diferencia entre el precio de la fuerza de trabajo y el valor creado por la función de ésta.

Hemos visto cómo el precio del trabajo se convierte en salario y cómo el capitalista se convierte en el propietario del trabajo excedente del trabajador. Es hora de analizar dos elementos importantes en el trabajo de Marx: la competencia y el tiempo.

### **El salario por tiempo**

Vale recordar la definición de salario en Marx, misma que ya hemos analizado. El salario “es la suma de dinero que el obrero percibe por su trabajo diario, semanal que forma la cuantía de su salario nominal, o sea, del salario calculado con arreglo al valor” (Marx, 2012). Es necesario saber que la fuerza de trabajo del obrero se vende siempre por un determinado tiempo al patrón, y esto es lo que Marx llama salario por tiempo. Aquí se observa que existen cantidades de dinero muy distintas para la misma cantidad de trabajo. Por tal razón, Marx se cuestiona sobre cómo encontrar este precio, es decir, el valor en dinero de una determinada cantidad de trabajo. Algo que los clásicos no dejaron entrever.

Para responder a este cuestionamiento, Marx continúa con el mismo ejemplo de la jornada laboral de 12 horas con 3 chelines como pago. Marx divide el valor diario de la fuerza de trabajo que es de 3 chelines, entre el número de horas de la jornada de trabajo. De tal forma, que podríamos verlo de la siguiente manera:

Jornada de 12 horas de trabajo = 3 chelines

3 chelines / 12 horas de trabajo = 3 peniques (pago por hora).

Los 3 peniques que resultaron de la división en la fórmula de arriba, es lo que le sirve al capitalista de unidad para medir el precio del trabajo. Ahora en adelante cuando el patrón contrate a los obreros será bajo los estándares antes mencionados. Aunque cabe resaltar que el salario por hora dependerá mucho del tiempo de la jornada.

En el salario por tiempo, Marx enumera algunos inconvenientes entre trabajadores que evidentemente benefician al patrón. Por ejemplo, si el salario no es remunerador, el trabajador se verá obligado a trabajar horas extraordinarias con el fin de encontrar su propio sustento o el de su familia. Si el capitalista, usando el término de Marx, utiliza la fórmula de arriba y el resultado arrojado es un salario por hora bajo “puede ahora exprimir al obrero una determinada cantidad de plus-trabajo sin concederle el tiempo de trabajo necesario para su sustento” (Marx, 2012: 457).

Ahora bien, cuando el precio de trabajo es de bajo nivel, es una perfecta excusa para que el patrón para prolongar la jornada de trabajo, pues si los obreros no logran ganar lo necesario para subsistir<sup>4</sup> se verán en la obligación de continuar la jornada hasta hacerla tan larga que caiga en lo ridículo.

Otro punto que Marx analiza, es sobre la competencia entre obreros. Cuando ellos compiten entre sí por conseguir el empleo, el patrón puede reducir el precio de trabajo, lo que significa que se prolongaría todavía más la jornada de trabajo. Siempre hay un ejército de trabajadores dispuestos a aceptar cualquier trabajo aunque el pago sea demasiado enclenque.

Aquí vemos cómo en muchas ocasiones son los patrones quienes deciden el salario de los trabajadores. Marx lo evidencia pero otros autores lo disfrazan. Y esto lo hacen con base en diversos factores económicos, sociales y políticos, lo que compete a esta investigación.

---

<sup>4</sup> Recordemos la teoría de la subsistencia analizada en esta investigación.

## **El salario por piezas**

Marx argumenta que el salario a destajo, o por piezas, no expresa directamente, en realidad, ninguna proporción. La fórmula que Marx usa para determinar el salario de los trabajadores que están en el sistema por piezas es el siguiente:

Valor del trabajo de un día / salario por piezas = El precio del tiempo de trabajo

Lo que el obrero percibe es el valor de su producción por piezas en un tiempo determinado. En palabras del mismo Marx, “el valor de cada pieza no se mide por el tiempo de trabajo materializado en ella, sino al revés: el trabajo invertido por el obrero se mide por el número de las piezas que produce” (Marx, 2012: 463).

Sin embargo, como en el salario por tiempo, también encontramos ciertas desventajas que tenemos que mencionar. Una de ellas tiene que ver con la percepción del patrón sobre la producción. Más claro: si el patrón considera que el obrero no está rindiendo lo esperado, puede haber deducciones del salario e incluso despidos por no rendir lo esperado.

Otro punto a considerar, es la habilidad de cada obrero para desempeñarse en una actividad. Es algo común que un obrero pueda tener más habilidad que otro y que por tanto termine su trabajo de forma más eficaz. Esto bien puede ser aprovechado por el capitalista para elevar el grado normal de intensidad del trabajo. Es así como los empleados pelearán por el trabajo considerándose unos mejor que otros sin posibilidad de unión.

Pongamos otro ejemplo. El trabajador dotado puede producir en menos tiempo lo necesario para que subsista; sin embargo, el trabajador que no es hábil necesita de más tiempo para producir y conseguir su salario, y es el más interesado, de acuerdo con Marx, en que la jornada de trabajo se prolongue ya que de esa manera puede aumentar su salario diario o semanal. Para finalizar, tenemos que considerar que el salario a destajo, “es uno de los asideros en que se apoya el sistema de horas de trabajo” (Marx, 2012: 465).

## La escuela clásica y Marx

Existen tres teorías, a saber, que son importantes para entender tal configuración: la teoría del valor-trabajo de Adam Smith, de David Ricardo y la de Karl Marx. Recordemos un poco.

Adam Smith señalaba que el trabajo es la medida exacta para cuantificar el valor de las mercancías. En general, para la economía clásica el trabajo era considerado como una mercancía. Sin embargo, no se explica de forma clara cómo calcular o medir el trabajo invertido en los productos. Bajo este razonamiento, podemos preguntarnos, ¿por qué el trabajador no se ve beneficiado puesto que es él el que posee la habilidad para hacer trabajo?

David Ricardo por su parte, señaló, como hemos estudiado, que lo único que sirve de intercambio entre bienes es “la cantidad de trabajo necesario para su producción”. En su teoría del valor David Ricardo plasmó la relación que existe entre los salarios y los costos de producción. Nos dice que los costos altos de producción son una traba para el comercio internacional; por tal motivo, considerando a los salarios como costos de producción, debían mantenerse en un nivel apenas de subsistencia siendo lo suficiente para que los empleados puedan sobrevivir y reproducirse.

Pero fue Marx quien vino a cuestionar a la escuela clásica argumentando que el trabajo no es en sí un valor o una mercancía sino que el trabajo es la acción que produce el valor para la organización en la que es empleado, en este caso, el capitalismo. Los antecesores de Marx, no contemplaban dos variables fundamentales en su obra: la competencia y el mercado.

Marx crítica en este sentido a Ricardo por su análisis tan sencillo. Marx contradice a Ricardo al decir que no es la cantidad de trabajo invertida en las cosas lo que determina su valor, sino el *tiempo* “socialmente necesario” empleado en las cosas. El “socialmente necesario” es una de las diferencias radicales en la obra de Marx. En palabras más sencillas, tanto Adam Smith y David Ricardo consideraban al trabajo como mercancía que podía cambiarse; sin embargo, no señalaron cómo medir el trabajo ni mucho menos como sería posible cambiarlo. Marx, excelso crítico de la economía clásica, nos dice que si la cantidad

de trabajo es lo que da el valor a las cosas, es posible caer en ambigüedades ya que no existe método para su medición. En *El Capital*, Marx establece que es el tiempo mínimo el que da valor a las cosas y ese tiempo es establecido por la competencia entre trabajadores. Cuando el producto está finalizado éste es llevado al mercado en mayor o menor medida para ser cambiado. Así nos lo deja leer Marx en su obra *Miseria de la Filosofía*:

“Es importante insistir en que el valor no es determinado por el tiempo en que una cosa ha sido producida, sino por el mínimo de tiempo en que puede ser producida, y este mínimo es establecido por la competencia” (Marx, año, citado en Pedro, 1957: pág).

Ahora es obligación de esta investigación estudiar la configuración del salario en México. Para eso necesitamos entrar en la historia económica, política, social y jurídica del país. De ese modo, teniendo la base teórica del salario y un conocimiento histórico de su configuración en nuestro país, podremos aplicar todo el conocimiento en nuestro estudio de caso para comprobar la presencia de intereses políticos en la determinación del salario usando como justificación el aparato jurídico del país.

### **Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx**

Al escuchar alguno de los tres nombres, uno no puede evitar relacionarlos con la historia económica del mundo occidental. Pero al escuchar los tres nombres juntos, es posible pensar en el debate sostenido por ellos y sus seguidores, el cual ha sido la base de distintas naciones centrales, cuyos preceptos, como bien sabemos, han sido impuestos a las naciones periféricas.

Por eso mismo, considero pertinente realizar una pequeña revisión de su relación, pues como se mencionó previamente, ésta es la base de distintas naciones como Estados Unidos y Gran Bretaña (Adam Smith y David Ricardo) o la extinta Unión Soviética (Karl Marx).

Antes de Adam Smith, el mundo económico estaba regido por los mercantilistas, quienes llevaban registro de las mercancías que entraban o salían de un país. Con la información recabada, era posible saber cuáles eran los recursos con los que determinado país contaba y de cuáles carecían.

Fue entonces cuando Adam Smith propone un análisis sistemático, cuya pregunta central era el por qué valen las cosas. Smith señalaría que éstas valen por ser escasas y útiles, y es de los primeros economistas que se comienza a cuestionar sobre el trabajo humano. Lo que le ayudaría a concluir que las mercancías son producto del mercado

En este sentido, David Ricardo coincidiría con Smith en la importancia del trabajo humano, subiendo al análisis la explicación sobre la demanda y la oferta, así como la ponderación de la naciente “clase burguesa”

Sin embargo, insistimos, Marx representa el parte-aguas en este análisis, pues agrega el elemento del “plusvalor”, el cual sostiene que los obreros reproducen su trabajo para subsistir, pues al no poseer los medios de producción (los cuales están bajos las manos de la clase burguesa), necesitan relacionarse con la dicha clase para poder reproducirse. La clase dominante buscará por todos los medios maximizar su ganancia a costa de la apropiación de la plusvalía, la cual se puede definir como el valor que un trabajador crea por encima del valor de su fuerza laboral.

A continuación veremos que los neoclásicos y Keynes llevan este debate a otro nivel.

### **Los neoclásicos y Keynes**

Sin embargo, aún a pesar de los esfuerzos de Marx, la economía clásica se impuso con más fuerza haciendo uso de los viejos dogmas económicos basados en el trabajo de Adam Smith y compañía. A eso llamaremos neoclasicismo. Su mayor exponente fue Alfred Marshall y sus postulados eran sin duda los de la escuela clásica. En ellos podemos encontrar que el individuo es el responsable de su éxito o fracaso. A los neoclásicos no les preocupa la causa de la riqueza porque aseguran que ésta se debe al grado de inteligencia y talento propio. Es decir, refutan de forma tajante lo que Marx hablaba sobre la sustracción del plusvalor del trabajador.

Los neoclásicos creían en el equilibrio de la oferta y demanda. Por tal razón, consideraban que el agente económico debía de velar por sus intereses y obtener la mayor utilidad posible en sus actos económicos. El Estado es el encargado de garantizar su actuar. Pero vino la Gran Depresión de los años treinta “que provocó la incapacidad del paradigma

de la economía clásica para interpretar y recomendar soluciones a la primera gran crisis del capitalismo del libre mercado en el siglo XX” (Villarreal, 1986: 14).

Ante esta crisis, las soluciones eran pocas. La economía clásica había fallado. El año de 1929 se recordará como el peor en la historia económica moderna. Aún en la sombra, surgió una revolución en el pensamiento económico que provocó el colapso de la economía clásica: la *Teoría General* de Keynes. De acuerdo con René Villarreal, en su libro la *Contrarrevolución monetarista*, Keynes “apuntó que los dos grandes problemas del capitalismo de libre mercado son el desempleo y la concentración del ingreso” (Villarreal, 1986: 15).

Keynes sustentó en su obra *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, contradiciendo el postulado clásico, que la oferta no crea su propia demanda y que la demanda efectiva depende del ingreso de los individuos (Keynes 1987). Si los individuos tienen un ingreso bajo, su capacidad adquisitiva es mínima. De esta manera las empresas tendrían una sobreproducción puesto que no hay quien compre sus productos. Las empresas no utilizan toda su capacidad, lo que genera desempleo masivo porque los artículos no se venden. Esto se debe, de acuerdo con Keynes, a un exceso de ahorro.<sup>5</sup> Ahorrar conduce a una acumulación de recursos. Si la gente gasta menos, se reduce el ingreso de los demás y la riqueza de la sociedad disminuye.<sup>6</sup> ¿Cuál era la propuesta de Keynes? La existencia de un órgano regulador de la economía: un Estado interventor junto con una planeación central. La intervención estatal en el pensamiento keynesiano fue argumentada en la obra previamente citada.

Keynes proponía una economía mixta que se refiere a las leyes del mercado bajo la dirección del Estado. Éste debe incentivar la actividad productiva aumentando impuestos y el gasto público para invertirlo en grandes obras que generarán empleo y elevarán el ingreso de los trabajadores.

---

<sup>5</sup> Keynes estaba seguro que el exceso de ahorro, lo que en Marx sería la acumulación originaria, era la fuente de toda crisis. Lo que se debía hacer era incentivar el gasto y reducir el ahorro lo mayor posible. El fin era no tener dinero guardado. El Estado tendría la función de promover el gasto y los movimientos de dinero por medio de préstamos.

<sup>6</sup> Más adelante lo vamos a tratar con la fórmula de la demanda global.

Ahora analicemos la fórmula macroeconómica fundamental que nos permitirá ver en dónde se encuentra el papel del Estado. De acuerdo con Keynes el aumento de la demanda global es la variable fundamental que propicia la actividad económica. Así tenemos lo siguiente:

$$\text{Demanda global} = \mathbf{C} + \mathbf{I} + \mathbf{G} + \mathbf{Ex}$$

Donde: **C** = Demanda de bienes de consumo; **I** = Demanda de bienes de inversión de las empresas; **G** = Demanda del sector público a través del gasto público; **Ex** = Demanda de los mercados internacionales a través de las exportaciones.

El papel del Estado lo encontramos en la demanda del sector público a través del gasto público. Es el Estado quien decide si aumenta o disminuye la demanda de bienes de consumo, la inversión, el gasto o los tipos de cambio. Pero esto depende de la situación en donde el país se encuentre. La fórmula keynesiana va destinada a combatir el desempleo. ¿Cómo se logrará? En su teoría general Keynes estableció que primero se debe estimular el consumo, lo que provocaría bajar los impuestos directos, por tanto tendremos más dinero para el gasto. A su vez, es necesario bajar los tipos de interés o los intereses para la inversión. También es necesario aumentar el gasto público, en manos del Estado; esto generará la construcción de obras públicas y generará el empleo. Y finalmente bajar los tipos de cambio.

Si por el contrario nuestro objetivo es bajar la inflación que se da, ya que los precios suben porque sube la demanda también sube, lo que el Estado tiene que hacer es exactamente lo contrario. El Estado se verá en la necesidad de aumentar los impuestos directos, aumentar los impuestos a la inversión, disminuir el gasto público y aumentar los tipos de cambio. Esas son las dos funciones principales del Estado en caso de desempleo e inflación. Ambas no pueden coexistir.<sup>7</sup> Podemos apreciar que el Estado funge como ese ente regulador a quien se le encomienda el bienestar social.

Pero los detractores de la economía keynesiana nunca dejaron de criticarla y tan solo esperaban un fallo para volver al campo económico. Para la década de los años setenta

---

<sup>7</sup> Universidad Politécnica de Madrid, Gabinete de Tele-educación, "Muerte y resurrección de Keynes (subtitulado en inglés)" Recuperado: 5 de abril de 2010. Dirección URL: <https://www.youtube.com/watch?v=mk6vgZGdar8> Duración: 12' 28". (Consultado: 1 de diciembre, 2013).

surge otra gran crisis a la cual el keynesianismo con su *Teoría general* no tenían respuesta, pero la ortodoxia clásica con el monetarismo como punta de lanza sí.

De acuerdo con René Villarreal, para enfrentar la crisis de los años setenta, no surgió una revolución científica como lo fue la *Teoría General* en los años treinta, sino que se dio una contrarrevolución, pues se llevó a cabo un retorno a la escuela clásica con algunos matices que veremos en breve.

### **Milton Friedman y el monetarismo**

René Villarreal nos dice que para que una contrarrevolución surja, debemos tener una etapa inicial que da origen a una revolución y, posteriormente, a la contrarrevolución misma. En este momento de la historia económica salarial, nuestra posición inicial será la teoría cuantitativa del dinero acuñada por Irving Fisher; la revolución se llevará a cabo por Keynes y su teoría general; y la contrarrevolución por Friedman y la escuela de Chicago.

Milton Friedman se encuentra muy ligado a la teoría del monetarismo también llamada “la Escuela de Chicago”. En la teoría monetaria se establecen dos vertientes: el monetarismo friedmaniano y el monetarismo bastardo. Ambas se llevarían a la práctica en Estados Unidos con el reaganomía y en Inglaterra con el thatcherismo. Poco a poco demás países, incluido México, adoptan estas ideas en donde el dinero toma el papel preponderante.

Siguiendo a Friedman en su libro *La economía monetarista*, las ideas monetarias parten de la ecuación básica de la teoría cuantitativa del dinero de Irving Fisher:

$$MV=PT$$

Donde:

1. M: Cantidad de dinero
2. V: Velocidad de circulación del dinero<sup>8</sup>
3. P: Nivel de precios
4. T: PIB o riqueza de la economía

---

<sup>8</sup> Número de transacciones por unidad de tiempo

En esta teoría, la velocidad a la que circula el dinero y la riqueza o PIB de la economía son valores constantes y predeterminados. Nos dice esta ecuación que existe una relación directa entre la cantidad de dinero y el nivel de precios. Si, por ejemplo, se produce un incremento de la oferta monetaria, también subirán los precios; y por el contrario, si la oferta de dinero disminuye, es evidente que los niveles de precios también lo hagan. El punto medular de la teoría nos dice que tanto la inflación como la deflación son fenómenos que dependen de la cantidad de dinero en circulación. Es la ley de oferta y demanda.

El mismo Friedman asegura que esta ecuación es necesaria para comprender la contrarrevolución que se llevó a cabo. Nos dice acerca de esta ecuación que:

En la teoría monetaria, se interpretó que ese análisis significaba que la ecuación cuantitativa  $MV=PT$  la velocidad podía considerarse altamente estable, que podía tomarse como determinada en forma independiente de los otros términos de la ecuación, y que como resultado de esto, los cambios en la cantidad de dinero se reflejarían en los precios o en la producción” (Friedman, 1992: 16)

Dicha ecuación fue bastante aceptada hasta la década de los años treinta, cuando fue desplazada por el keynesianismo. Después con el resurgimiento de la economía ortodoxa clásica, a principios de los años setenta, se recuperó y se afinó de mejor manera, pues en la década de los años setenta se oyó al unísono “el lema ¡volvamos al *laissez-faire!* con todas sus consecuencias políticas: al desván el Estado y las recomendaciones keynesianas”. Aparecerían nuevamente las ideas clásicas que nos dicen que “el sistema económico tiende a un “equilibrio natural” con ocupación plena, el cual es guiado por la “mano invisible” de un individualismo utilitarista y egoísta pero “socialmente benefactor” (Villarreal, 1986: 50).

Como se ha venido diciendo, la teoría cuantitativa del dinero de Fisher fue mejorada por la economía monetarista. Ahora tendremos lo siguiente:

$$MV=PQ=Y$$

**Donde:**

**M:** Oferta monetaria nominal

**V:** Velocidad

**P:** Índice general de precios (es constante)

**Q:** Es el producto real

**Y:** valor monetario de producción, ingreso nominal

Villarreal nos dice que la proposición básica de la versión moderna de la teoría cuantitativa señala que: un aumento en la tasa de crecimiento de la oferta monetaria  $m$  (todas las demás cosas constantes), conduce a un incremento igual en la tasa de crecimiento de los precios, esto es en  $p$  (Villarreal, 1986: 86). Nos continúa diciendo Villarreal que “la tesis fundamental de la teoría monetarista es que todo incremento en la tasa de crecimiento de la oferta monetaria ( $M$ ), se manifiesta en un aumento en la tasa de inflación  $P$ , y en ningún aumento de la tasa de crecimiento real del producto  $Q$ ” (Villarreal, 1986: 88). Básicamente, la teoría monetaria nos dice que cualquier incremento en la circulación del dinero incidirá indudablemente en el fenómeno inflacionario y en el aumento de la producción. En la teoría cuantitativa clásica se daba por sentado que el producto real era constante y que por tanto salarios y precios eran totalmente flexibles. Los nuevos monetaristas advierten que de igual modo los salarios y precios son flexibles y que se ajustan automática e instantáneamente en todos los mercados.

Friedman en su doctrina establece que “el Estado debe desaparecer como agente económico, dando paso a un mayor liberalismo económico. El libre mercado, la libre empresa y el libre comercio internacional junto con una política monetaria restrictiva y no discrecional son los prerrequisitos para el óptimo funcionamiento del sistema capitalista” (Villarreal, 1986: 99).

De esta manera, como se ha mencionado previamente, el Estado solo debe limitarse a la defensa de la nación frente a los abusos de los mismos ciudadanos y debe eliminar regulaciones y los controles de precios porque es la oferta monetaria la que debe de aumentar o disminuir con su regla automática.

La economía monetarista regresó con más ímpetu para comenzar una contrarrevolución con base en la economía clásica contra los preceptos de Keynes. La *Teoría General* no podía contener la inflación que se suscitó después de la Segunda Guerra Mundial. El único esquema viable para controlar ese fenómeno fue encontrado en la ortodoxia. Surgió aquí el monetarismo friedmaniano y el monetarismo bastardo, dos

corrientes que arguyen que el Estado es la causa de todos los males y que la estanflación y el estancamiento de la productividad son el resultado del exceso de la oferta monetaria, de impuestos y de la regulación del mercado. La receta dada por la escuela de Chicago fue simple: volver al liberalismo económico, que predicaba el “dejar hacer, dejar pasar”, como mencionamos previamente. ¿Cómo se podía retornar a este credo económico? Los pasos a seguir son cuatro muy sencillos: 1. Mediante la reducción de las tasas impositivas; 2. La contracción de la oferta monetaria; 3. La eliminación de regulaciones de mercado; y 4. El restablecimiento del patrón oro.

En este contexto, los economistas ortodoxos lograron imponer el pensamiento de conservador llamado también ‘la nueva derecha’. Dicho pensamiento no era nada amigable con los intereses de los trabajadores ni de sus organizaciones sindicales. Aunque Friedman nunca tuvo un ataque directo con ellos, al seguir su obra se puede leer poca tolerancia a la insurgencia de los sindicatos y a los trabajadores que buscaban mejores condiciones. La economía monetarista creó un sistema diabólico en donde el trabajador se esfuerza más y produce una riqueza inconmensurable con la cual fortalecerá el poder del patrón. Veremos a continuación la economía monetarista respecto al salario y al poder sindical.

### **Salarios en la economía monetarista**

Retomemos, *grosso modo*, la teoría de la oferta y demanda citada en este capítulo: la ley de oferta y demanda se hace presente en el mercado dependiendo del número de trabajadores disponible, que en términos de Marx sería el ejército industrial de reserva. Si los trabajadores para determinado empleo son una cantidad grande, los empresarios bajarán los salarios por la inmensa oferta de trabajo que existe; sin embargo, cuando la oferta de mano de obra descende, los empresarios se ven en la necesidad de aumentar los salarios, aunque de forma mezquina, para atraer trabajadores. Los clásicos consideraban que los salarios y precios debían estar en un juego de oferta y demanda, para evitar cualquier tipo de pérdida de los empresarios.

Dice René Villarreal que la flexibilidad de los salarios y de los precios, no estabilizaría necesariamente las economías monetarias, sujetas al choque de demanda o de oferta (Villarreal, 1986: 58).

En el mercado de trabajo, las negociaciones sobre el salario, entre patrones y trabajadores, se mueven únicamente en torno al salario nominal con una naturaleza a la baja. Los economistas clásicos suponían que los salarios reales serían ajustados automáticamente en el esquema de oferta y demanda. Dicha creencia, siguió siendo retomada por Friedman cuando suponía que el trabajador estadounidense presentaba mejores condiciones que las del pasado, pues afirmaba que “los salarios son mucho mayores, permitiendo a una familia media alcanzar un nivel de vida que solo unos pocos ricos podían gozar anteriormente” (Friedman, 1980: 317).

Sin embargo, aun después de impuesto y memorizado el credo, la práctica demostró que la teoría clásica presentaba fallas imprudentes. Por tal motivo, Keynes consideraba que el Estado debía de intervenir en la economía de mercado con el fin de disminuir el desempleo involuntario y aumentar la producción.

La función en la economía según Keynes era manejar la política fiscal para reducir los impuestos y así estimular el consumo aumentando el ingreso personal. El Estado debe aumentar el gasto público para contratar trabajadores “pues finalmente el aumento en los salarios significaba demanda efectiva de los trabajadores y esto tendría un efecto multiplicador del ingreso reactivando el proceso productivo (Villarreal, 1986: 60). Pero la argumentación de Keynes poco pudo hacer al rearme de la teoría clásica. Pues como se ha mencionado, Keynes quedó indefenso ante los embates clásicos que ahora se convertirían en una poderosa contrarrevolución.

Friedman da por sentado que las personas buscan la maximización de sus beneficios y en ese lapso obtendrán su ganancia y lo mismo ocurrirá con los patrones quienes se encargan de dar empleo a todos los trabajadores. Si a esto aplicamos la ley de oferta y demanda en donde entre menos salario, habrá más trabajadores y más producción lo que se traduce en más utilidad, tendremos la contrarrevolución completa.

Así, argumenta René Villarreal, “los clásicos suponían que –en competencia perfecta- los mercados se ajustan automáticamente con el solo mecanismo de los precios. Los nuevos monetaristas argumentan que los agentes económicos forman sus expectativas y que éstas son racionales en función de las predicciones de la teoría económica de la maximización de beneficios para las empresas y de utilidad para los consumidores. Por lo

tanto, precios y salarios son totalmente flexibles, esto es, que se ajustan automáticamente e instantáneamente en todos los mercados (Villarreal, 1986: 97).

Lo que los economistas clásicos y los nuevos monetaristas no veían, o no querían ver, era que la reducción de salarios es un arma de doble filo porque aunque disminuyen los costos, algo maravilloso para los patrones, al mismo tiempo también reduce los ingresos monetarios y los gastos de los asalariados.

En cuanto a los sindicatos, Friedman los consideraba como organizaciones que “cumplen un papel muy importante de la estructura de la fuerza laboral y en la estructura de los salarios relativos. Es decir, si aumenta el nivel de salarios de sus miembros, eso reducirá el empleo en su sector” (Friedman, 1980: 99).

El pensamiento cargado de ideología de Friedman sobre los sindicatos termina omitiendo elementos importantes como las condiciones laborales, la higiene, seguridad etc. Considera que los sindicatos solo representa a un grupo de trabajadores que se benefician a partir de otros y que hacen que su paga sea mayor. En sus palabras menciona que “los beneficios que los sindicatos poderosos obtienen para sus miembros, se consiguen principalmente a expensas de otros trabajadores” (Friedman, 1980: 324). Pensamiento, debe decirse, por demás individual y superficial, con el fin de enfrentar entre sí a los propios trabajadores.

Pero nos dice Alicia Sepúlveda en su artículo *Y del señor Friedman, ¿quién protege a los trabajadores?* que los salarios se obtienen a costa de las ganancias de la empresa y a la inversa; es decir, salarios y ganancia existen en una relación inversa, y al aplicar medidas de política económica, correctamente se tiene que optar por alguna de las dos fuerzas: o se beneficia a los trabajadores limitando a las ganancias de las empresas, imponiendo controles a su voracidad aumentándoles los impuestos para incrementar el gasto total, o se beneficia a las empresas haciendo que los trabajadores paguen, de diversas formas, los aumentos en los beneficios de éstas. He aquí la clave del pensamiento de Milton Friedman: volvamos a los buenos viejos tiempos, cuando las empresas reinaban supremas y los trabajadores se devoraban unos a otros. Volquemos la correlación de fuerzas sociales en favor del capital (Sepúlveda, 1983:110).

## Teoría ofertista

En los últimos dos siglos se ha desarrollado un debate entre dos corrientes económicas las cuales buscan introducir sus preceptos en las políticas económicas de los países centrales y periféricos. En cada crisis que se presenta dentro del sistema capitalista, la discusión histórica resurge. Las dos grandes corrientes se sustentan en el lado de la oferta y la demanda respectivamente.

La primera teoría que surge es la ofertista, la cual tienen sus raíces ideológicas en los principios de la escuela clásica; la teoría que se contrapone es la teoría de la demanda, es decir, aquella que incentiva el consumo con base en la inversión pública. Arthur Laffer, asesor económico de Ronald Reagan, sostuvo que en caso de crisis, las políticas económicas más efectivas son aquellas que “incrementan la oferta agregada de la economía”, por ejemplo “la reducción del impuesto a las ganancias que permitirán aumentar la inversión de los empresarios” (Fraschina, 2010).

Por el otro lado, la contraparte argumenta que las políticas de demanda son las que darán un mejor resultado al momento de tratar de sacar a una economía de la crisis. Para estos economistas (encabezados por John Maynard Keynes) “el aumento del gasto público es fundamental para la expansión de la demanda agregada, lo cual se traduce en un crecimiento de la inversión, el producto y el empleo”.

Ambas corrientes, tuvieron su origen en momentos particulares de la historia: la teoría de la demanda agregada nació como propuesta alternativa a la Gran Depresión de 1929, pues en los países centrales, la escuela económica dominante antes de dicha crisis era la neoclásica. Esta escuela, como hemos visto en esta primera parte, se basaba en la Ley de Say y en la teoría del equilibrio general.

Para dejarlo más claro, la Ley de Say establecía que “toda oferta genera su propia demanda”, pues “ante cualquier incremento de la oferta de mercancías automáticamente se incrementaría la demanda de las mismas”. Siguiendo esta línea, los neoclásicos argumentaban que era posible la existencia de la sobreproducción, lo que se traduciría como un exceso de oferta, la cual sería absorbida por la creciente demanda, algo que, como dejará ver la teoría de Keynes, era erróneo.

La teoría del equilibrio, por otro lado, establecía algo ya tratado previamente: “los mercados se autorregulan”, es decir, que ante la existencia de cualquier desequilibrio el mercado retoma el equilibrio de forma automática.

La crisis de 1929 fue producto de un proceso que inició en durante la misma década, cuando la sobreproducción se vio acompañada de una nula demanda, dado que los obreros de las grandes empresas no podían costear los productos que ellos mismos producían. En esta época se marcó el beneficio de los empresarios contra los salarios de los trabajadores cada vez más bajos.

“Esta distribución regresiva del ingreso que generó un escaso incremento de la demanda condujo a que en 1929 en Estados Unidos la oferta de bienes superará holgadamente su demanda, provocando una deflación generalizada y por lo tanto una caída de la tasa de ganancia de los empresarios”. (Fraschina, pág.3).

Cabe destacar que el exceso de oferta generó una caída de los precios de los bienes, cuya consecuencia se tradujo en una disminución de la tasa de ganancias de los empresarios. La crisis del mercado norteamericano y la reducción con la interacción del mercado internacional “transformó la crisis en una depresión mundial” (Fraschina, 2010).

En apartados anteriores, se ha tratado la teoría de Keynes, la cual presentó una alternativa ante la crisis de 1929 con base en el manejo de la demanda agregada por parte del Estado. Así que solo nos remitiremos a mencionar que Keynes desarticuló la teoría neoclásica dándole al Estado un papel preponderante en el control económico. Fraschina comenta que con Keynes surgen las denominadas políticas de demanda, las cuales son “la aplicación de ciertos instrumentos de política por parte del Estado para modificar la realidad económica de sus países”.

Sin embargo, el reinado de la teoría de Keynes terminaría pronto, pues a mediados de los setenta se produjo el retorno de los economistas ofertistas. La crisis del petrolero presentada en 1973 y 1979, dieron la pauta para que un grupo de economistas encabezados por Arthur Laffer sugirieran que “la salida de la crisis dependía de la aplicación de políticas fiscales de lado de la oferta” (Fraschina, 2010), lo que significaba la implementación de

políticas de estado directo a aumentar la oferta agregada. Cabe destacar que las políticas ofertistas se aplicaron en Estados Unidos durante el gobierno de Ronald Reagan en 1980.

### **¿En qué consiste la teoría ofertista?**

Los economistas ofertistas encabezados por Laffer recomendaron implementar políticas económicas que permitieran “rebajar los precios de los insumos, estimular los avances tecnológicos, subsidiar a los empresarios, reducción de impuestos a los productores y desregulación de los mercados” (Fraschina, 2010).

Los ofertistas proponen una política fiscal que fomente la producción fortaleciendo la oferta agregada, la cual es el total de bienes y servicios que un conjunto de empresas planean en un determinado periodo en la economía nacional donde radiquen.

Otra propuestas de estas políticas, es la reducción del impuesto a la ganancia, es decir, que el Estado cobrara un impuesto moderado en las ganancias netas de las empresas más grandes.

“Durante el Gobierno de Reagan se aplicaron distintas políticas ofertistas. La más importante de éstas fue la disminución del impuesto a la renta en 1981. También se aplicaron estímulos fiscales que subsidiaban las inversiones de los empresarios como por ejemplo créditos fiscales para nuevos equipos tecnológicos para la investigación...” (Fraschina, pág. 8)

Aunque el tiempo diría que la aplicación de estas políticas ofertistas representarían la profundización de la crisis económica, un aumento del déficit fiscal y una concentración del ingreso. Las políticas implementadas por el gobierno de Reagan llegaron a otros países y México no sería la excepción, pues durante el mandato del ex presidente estadounidense, nuestro país comenzaba una nueva era que daba la bienvenida a nuevos políticos que adoptaron las ideas estadounidenses y que las aplicaron aquí. El primero de ellos fue Miguel de la Madrid Hurtado.

Para finalizar, diremos que las políticas ofertistas aplicadas en Estados Unidos durante la década de los ochenta, beneficiaron tan solo a unos cuantos empresarios, pues no sacaron a Estados Unidos de la crisis y mucho menos hubo una distribución justa del ingreso.

## CAPÍTULO II

### El salario en México

Antes de comenzar a desarrollar una especie de historia política sobre el salario en México, es prudente hacer una breve referencia al planteamiento del salario mínimo, como parte de la misma. En su obra titulada *Legislación comparada y teoría general de los salarios mínimos*, el jurista Álvaro Molina Enríquez arguye que el salario mínimo tuvo sus raíces ideológicas en el siglo XVIII, pues se hallan vestigios en la Revolución Francesa, el racionalismo y, más a la vista, en la Revolución Industrial. Este último acontecimiento histórico fue la fuente del trabajo de Karl Marx, quien constituye un parteaguas para el estudio del trabajo asalariado. (Molina, 1969: 15)

No obstante que salario no ha sido muy estudiado en el caso mexicano, existe bibliografía sobre el tema. Uno de los estudiosos más reconocidos es Jeffrey Bortz, quien en su obra *El salario en México*, plantea una historia del salario mexicano desde el imperio mexica hasta la década de los ochenta. Otra obra de gran envergadura para poner sobre la palestra los temas del movimiento obrero y el salario es la de Jacinto Huitrón, llamada *Orígenes e historia del movimiento obrero en México*.

Hacer un recuento del tema es necesario, pues permite entender la manera en que ésta ha sido predominante abordado hasta nuestros días. Por ello, recuperando tanto la obra de Bortz como la de Huitrón, se plantea una breve revisión sobre el tema salarial desde el imperio mexica y en la conquista para llegar al juarismo, etapa en donde se presenta un fenómeno de la acumulación originaria de capital, en los términos propuestos por Karl Marx, por lo se puede hablar ya de un salario capitalista propiamente dicho. El salario en el imperio mexica y en la conquista presenta rasgos de corte esclavista y feudal, pero aun así esta reflexión es útil para tener un conocimiento más amplio sobre el tema.

## El salario en el imperio mexica

La organización mexica se basaba en una relación de fuerzas en donde existían las clases de nobles así como los plebeyos. Antes de la conquista, nos ilustra Bortz, la base socioeconómica era llamada *altepetl*, que se puede definir como una especie de ciudad-estado. En dicha organización, los indígenas plasmaban sus propias relaciones de explotación ya que los nobles vivían de la producción de los trabajadores. Cabe resaltar que las instituciones establecidas por los españoles (La Encomienda y El Repartimiento) tenían una marcada influencia de los mecanismos internos del *altepetl*. No es casualidad que cuando los españoles llegaron a América, encontraron en el imperio mexica grupos de nativos sumamente numerosos con una organización fija y una verdadera orientación a la explotación del hombre por el hombre, de corte esclavista (Bortz, 1986: 13). En su obra *Los bienes terrenales del hombre*, Leo Huberman explica minuciosamente que en el sistema capital las mercancías son producidas por medio de la maquinaria usando la fuerza de trabajo del obrero para vender el producto acabado y obtener una utilidad. (Huberman, 1985: 196) En su obra también se cuestiona sobre por qué si hay riquezas naturales en un país se continúa siendo pobre y llega a escasear la producción. (Huberman, 1985: 320) La respuesta es sencilla: aunque exista riqueza natural en un país, si falta capital en equipos no habrá desarrollo. Lo único visible en la Nueva España fue la extracción bárbara de riquezas naturales, con los indígenas como mano de obra gratuita. Jacinto Huitrón, en su obra ya mencionada, nos dice que está fuera de discusión el hecho de que desde la llegada de Hernán Cortés (1519) hasta la guerra de independencia (1810), los indígenas arrastraban las cadenas de la esclavitud”. (Huitrón, 1974: 6)

En aquella época, continúa Huitrón, existían fundamentalmente dos tipos de riqueza en nuestro país: la agricultura y la minera. La primera fue cedida por el sistema de “mercedes” concedidas por el rey de España a los criollos que prestaron un servicio trascendental en la conquista; es decir, a éstos se les pagaba con territorios realmente extensos<sup>9</sup>. Los regalos hechos por el rey de España abarcaba todo en absoluto: usos, costumbres e incluso los “servidores”. Los conquistadores usaron a los indígenas para el trabajo en sus tierras. Los indios eran servidumbre y los convirtieron en esclavos por medio

---

<sup>9</sup> A Hernán Cortés, por ejemplo, Carlos V le otorgó el título de Marqués del Valle y con él una extensión de tierra de lo que hoy es Oaxaca y Morelos.

de las encomiendas (Huitrón, 1974). Para tener una idea de la precariedad de los salarios, bajo el virrey Velasca se redujo la semana de trabajo a seis días y el salario aumentó al real diario. Huitrón aduce un estado esclavista antes de la colonia, sin embargo en ésta el salario de los obreros textiles era de tres reales diarios. Luego “fue aumentado a un peso diario y solamente pagaban las empresas los días trabajados, es decir, seis pesos semanales por jornadas de catorce horas diarias. (Huitrón, 1974: 11) No es un secreto que en esas condiciones, nos dice Huitrón, el estado económico de los hogares era desastroso, pues el salario no bastaba para sustentar a una familia de cinco personas.

Cuando la presencia europea se hacía notar cada vez más, las prácticas indígenas se comenzaron a difuminar, y se presentó un descenso paulatino de la población nativa. Se puede observar que al momento de la integración de las sociedades nativas de lo que sería México, a las relaciones mundiales capitalistas a través del colonialismo, España logró un avance significativo en el propio sistema capitalista. Sin embargo, aún distaba mucho de las naciones más avanzadas como Inglaterra o Francia. Poco a poco la organización indígena fue desapareciendo y el *altepetl* pasó a la historia.

### **La Colonia**

Después de la conquista, el poder central del mundo indígena fue arrasado por las costumbres y prácticas españolas. La reproducción de las comunidades indígenas fue detenida por el sistema que imperaría por siglos. Los indígenas pasaron a ser servidores personales de los hacendados españoles. Enrique Florescano en la colección *La clase obrera en la historia de México* nos detalla que “más destructiva de la organización social indígena vino a ser la exigencia de energía humana, pues la obligación de dar servicios personales fue considerada como una particularidad esencial de la encomienda...” nos sigue diciendo que...

“los encomenderos aprovecharon para hacer trabajar a los indios sin límite, en cualquier época y sin regla fija, en la edificación de sus casas, en sus múltiples y crecientes granjerías, en la construcción de caminos, en el transporte de los utensilios y materias primas que requerían, obligando además a las autoridades de los pueblos a llevar los alimentos hasta el lugar donde estaban los trabajadores, sin que por todo eso recibieran retribución alguna”. (Florescano, 2009: 27)

Por ejemplo, durante su expedición en América, Alexander von Humboldt estimó que deduciendo las alcabalas del salario de los indios, el gasto neto de éstos era de \$52 pesos anuales. Estudios sugieren que desde la época colonial hasta 1891 los salarios se mantuvieron iguales mientras el precio de los artículos había subido.<sup>10</sup> Humboldt, en su conocido *Ensayo político sobre el reino de la Nueva España*, nos relata que la conquista hizo más deplorable la vida de la gente común, pues los cultivadores fueron llevados por la fuerza a trabajar a las minas sin alimento y con obligación de soportar más de lo que su fuerza podía. Como hemos dicho previamente en este capítulo, gracias el sistema de encomiendas, la esclavitud empezó a tomar forma; en palabras de Humboldt, “los indios mexicanos, considerándolos en masa, presentan el espectáculo de la miseria” (Humboldt, 1978) La distribución del ingreso, de alimentos, de tierras para trabajar e incluso de civilización, era por demás injusta. Humboldt se refirió a la Nueva España como “el país de la desigualdad”. (Humboldt, 1978: 68)

Aun con el proceso de colonización avanzado, algunas comunidades indígenas estaban todavía inmersas en una economía tradicional y cerrada en donde la siembra y la elaboración de manufacturas sencillas eran las actividades más rentables. Como nos ilustra Leopoldo Solís en su ya citada obra *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, la participación de estas comunidades en la incipiente economía de la Nueva España era nula pues su trabajo se dedicaba al simple autoconsumo. No es erróneo afirmar que el mercado nacional no estaba ni siquiera integrado por la falta de comunicaciones y transportes “que dificultaba la integración de los mercados locales en un mercado nacional” (Solís, 1970: 14).

La agricultura fue quizá la actividad económica más débil del gobierno español. Los principales productos cosechados eran el maíz, el trigo, las legumbres y frutas varias como la naranja y el mamey. Algunos peones libres eran asimilados por las haciendas. Los indígenas que llegaron a conservar sus tierras se dedicaban a sembrar con el fin de abastecerse y, en ocasiones muy raras, el sobrante de esas cosechas era intercambiado con otras comunidades. (Solís, 1970)

---

<sup>10</sup> Para ampliar esta cuestión consultar la obra de Luis Chávez Orozco Los salarios y el trabajo en México durante el siglo XVIII, editado por el Centro de Estudios Históricos del Movimiento Obrero Mexicano, 1978.

Isabel González Sánchez en la colección *La clase obrera en la historia de México* nos comenta que tanto el sistema de deudas y la formación del peonaje servían para retener a los trabajadores en las fincas agrícolas. La importancia de endeudar a los trabajadores para retenerlos en las fincas tomó fuerza y claridad para el año de 1603 (González, 2009: 126). Las deudas podían ser desde un simple préstamo al trabajador para completar su gasto o incluso para pagar servicios de casamientos, bautizos, defunciones e innumerables fiestas religiosas. En la mayoría de los casos, los hacendados otorgaban con facilidad los préstamos puesto que eso significaba retener la fuerza de trabajo, con base en el endeudamiento.

Para el año de 1641 el visitador general del reino de la Nueva España, don Juan de Palafox y Mendoza, expidió una ley la cual restringía la libertad de los trabajadores y exigía la permanencia en la hacienda hasta el pago total de su deuda. Aunque un año después en 1642 esta ley tendría modificaciones exigiendo que la retención de los trabajadores fuera solo de cuatro meses. Después del año 1643, los virreyes siguientes aplicaron esta ley de forma indistinta, algunos retenían a los trabajadores por tiempo indefinido y otros solo por los cuatro meses; aunque la retención de los trabajadores por medio del endeudamiento, nos comenta González Sánchez, se mantuvo hasta muy entrado el siglo XVIII (González; 2009: 128).

### **Salarios en la Nueva España de 1750-1810**

Cuando de salarios se habla, durante los siglos XVII y XVIII existían en México dos áreas: el área centro-sur y el área norte. Isabel González Sánchez comenta que en la primera hay información disponible para reconstruir la historia salarial; sin embargo, en cuanto al área norte, la información es escasa y es difícil la reconstrucción en esa parte del país.

La investigación de González Sánchez arroja que la evolución de los salarios fue lenta durante el virreinato. Nos dice que “cuando se implantaron los repartimientos se fijó un salario de 4 reales a la semana entre 1550 y 1601. A partir de 1609 se aumentó a 1 ½ reales diarios más el pago de ida y vuelta a sus casas a razón de ½ real por cada seis leguas (González; 2009; 151). Los salarios eran los mismos para los trabajadores de las minas, ingenios, obras públicas y trabajadores domésticos hasta 1610 (González, 2009).

González Sánchez muestra datos disponibles sobre los salarios en cuatro estados: Puebla, Tlaxcala, Michoacán y Guanajuato. Los salarios van cambiando de región a región, es decir de hacienda a hacienda en los datos que presenta la autora. Por ejemplo, para el estado de Puebla en 1590, en las haciendas de Cholula, el salario era de 1 peso y 2 reales y, en algunas zonas, de 2 pesos al mes. Para 1792-1794 en Amozoc, igual Puebla, el salario era de 6 pesos mensuales (González, 2009: 151).

Para el caso de Tlaxcala en el año de 1717 “el salario promedio era de 3 pesos 4 reales y 3 pesos. En Apizaco solo 3 gañanes de la hacienda de Talcotepeque y 18 de la hacienda de San José Piedras Negras ganaban 4 pesos al mes, pero el salario más constante era de 3 pesos al mes” (González, 2009). En algunas haciendas ubicadas en Nativitas, Tlaxcala los salarios variaban de los 4 pesos al mes a los 3 pesos 4 reales. En el caso de Michoacán la situación no se modifica mucho, pues los salarios eran de 4 pesos al mes con una ración semanal, además de su sueldo, de 2 almudes de maíz. Para el caso de Guanajuato, los labradores de la hacienda del Charco de Araujo, en los salarios eran de 3 pesos al mes más dos almudes a la semana de maíz.

La información anterior se encuentra resumida en el cuadro 1. Es preciso notar que el promedio de los salarios en la región centro-sur en el periodo estudiado era de 3 a 4 pesos, con un mínimo de 1 peso y un máximo de 6 pesos. Algunas haciendas otorgaban un pago en especie por el trabajo realizado, aunque no en todos los casos. Esta práctica fue utilizada en algunos casos por los patrones para mantener a los trabajadores arraigados en las haciendas ya que cuando los trabajadores quisieran emigrar para contratarse como alquilados en alguna otra hacienda, los patrones les hacían ver las “ventajas” que les otorgaba su sistema con los pagos en especie. Por tal razón, éstos ya no emigraban y se conservaban en su hacienda.

Aunque hubo disposiciones oficiales para el aumento del salario de los peones como la del visitador general del Reino de la Nueva España, José de Gálvez en 1769, la cual establecía que los “gañanes, arrieros y atajadores ganarían 7 pesos al mes, los pastores y vaqueros 5 pesos al mes, y los muchachos menores de 18 años 4 pesos, y la misma ración alimentaria de 2 almudes de maíz y media arroba de carne fresca o cuarto de arroba de tasajo” (González, 2009: 156), los datos de la investigación arrojan que estas disposiciones

no se llevaron a cabo, lo que ocasionó que con un salario relativamente bajo, los trabajadores generaran más dependencia a los pagos en especie, a las tiendas de raya y a los préstamos incluso en efectivo que a su salario en sí.

<b>CUADRO I. Salarios rurales en el centro-sur de la Nueva España 1750-1810</b>				
<b>Estado</b>	<b>Año</b>	<b>Hacienda de</b>	<b>Salario al mes</b>	<b>Pago en especie</b>
Puebla	1590	Cholula	1 peso 2 reales	No
	1792-1784	Amozoc	6 pesos	No
Tlaxcala	1717	Hacienda Apizaco	Salario promedio de 3 pesos 4 reales Algunos casos de 4 pesos	No
	1723	Huamantla	3 pesos 4 reales	No. Para 1784 una cuartilla de maíz semanal
	1738-1740	San Pablo del Monte	3 pesos al mes con 4 reales	Una fanega de maíz
	1807	Nativitas	Promedio de 4 pesos. Para 1807 se registró el salario más alto de 6 pesos.	No
Michoacán	1788	Diversas zonas	4 pesos en promedio	Ración semanal de 2 almudes
Guanajuato	1795-1802	Charco de Araujo	3 pesos	2 almudes semanales de maíz

Elaboración propia con base en la investigación de González Sánchez Isabel, Colección La clase obrera en la historia de México.

Se ha tratado hasta el momento la naturaleza de los salarios en los estados de Puebla, Tlaxcala, Michoacán y Guanajuato. Se ha concluido que el promedio de éstos era de 3 a 4 pesos con algunos casos excepcionales de 6 pesos, y en algunos casos, un pago en especie que le servía al peón para lograr subsistir, aunque, se debe resaltar, no en todos los casos.

Sin embargo, si hablamos de la zona norte del país, con base en la investigación de González Sánchez, los salarios más altos que aparecen son de 10 pesos a los indios llevados del centro de México a las haciendas del norte (otomíes principalmente) (González, 2009: 159).

## Condiciones de vida de los trabajadores rurales

Las condiciones de vida de los trabajadores agrícolas durante la colonia eran difíciles con una jornada excesiva (esto se mantendría en el porfiriato). Dice Isabel González Sánchez que...

“apenas amanecía, se levantaba a los trabajadores para conducirlos a sus labores. De sus casillas a las sementeras recorrían de 3 a 4 leguas; la jornada de trabajo se suspendía como a las 10 de la noche, aunque a veces terminaba con el ocaso del sol. A mediodía se les daba un tiempo para comer sus alimentos; pero muchas veces no tenían qué comer, como le denunciaron los alcaldes mayores en varias ocasiones. Sus mujeres no podían atenderlos, pues eran obligadas a servir en la hacienda.” (González, 2009: 163).

Como podemos apreciar, el maltrato a los trabajadores de las haciendas era en ocasiones inhumano, al menos en los casos estudiados por González Sánchez (especialmente en Puebla y Tlaxcala) hacía finales del siglo XVIII. El poder de los propietarios, permitido en cierto modo por sistema colonial, trajo un ejercicio ilimitado y arbitrario. Cuando la economía comenzaba a florecer y los patrones vieron la enorme ganancia que podían adquirir en el comercio, los trabajadores, en lugar de percibir ganancia por su trabajo, la explotación comenzó a sentirse aún más en ellos, ya que los patrones buscaban obtener ganancias a como dé lugar, así

“junto con el crecimiento de la población aumentaron las ciudades y los mercados, lo que a su vez impulsó el alza de los precios y por tanto el valor de la tierra. Pero en lugar de que este crecimiento del mercado, de los precios y de la tierra beneficiara también a los trabajadores rurales, se volvió en su contra, pues la ambición de los propietarios y la gran oferta de fuerza de trabajo les permitió mantener estables los salarios y elevar abruptamente los arrendamientos”. (González, 2009: 171)

Con base en el trato inhumano, el sometimiento y la sobreexplotación de los indígenas, España logró que su economía despegara con la explotación de los recursos naturales. En la minería el gobierno novohispano encontró un negocio más redituable, pues el país era el principal abastecedor mundial de plata. Enrique Florescano nos vuelve a describir que “la plata americana se convirtió en la mercancía que aceleró la integración del sistema económico mundial e impulsó el desarrollo capitalista” (Florescano, 2009: 30). Esto eventualmente ocasionó que la minera de la plata se convirtiera en la actividad comercial

dominante en la época colonial (Florescano, 2009). Hay datos que sustentan que las minas proporcionaban del 65 al 70 % del total de la plata extraída de América (Solís, 1970: 16). Carlos III tomó medidas con el fin de abrir el negocio de los metales en 1778. Esto contribuyó a la prosperidad general de la minería. Hubo factores internos que hicieron de la minería la actividad más rentable en la Colonia (el aumento de la población del virreinato, el trabajo forzoso de los indígenas y las castas inferiores, por ejemplo). Pero aun con el auge que presentaba la economía, Luis Chávez Orozco calificó de mezquinos los salarios otorgados por la industria minera, puesto que calcula que a fines del siglo XVIII y principios del XIX el mejor salario era de 25 centavos; los más bajos rondaban los 9 o 12 centavos (Chávez, 1978). En el caso de la agricultura, se registraron peticiones de aumento salarial para el año de 1784 pues se pedía que los salarios se nivelaran a lo que se pagaba a los trabajadores eventuales (8 pesos al mes) (González, 2009: 159) con el fin de nivelar su nivel de vida. Para lograrlo, la huelga se convirtió en un recurso necesario. Respeto a éstas, que en ocasiones estallaban por tratos inhumanos además de salarios indignantes, Jacinto Huitrón, en su obra ya citada, desmiente que las primeras huelgas en la industria minera se dieran en el siglo XX, pues...

“el primer movimiento social de esta clase estalló en el mes de agosto de 1776, siendo virrey de la Nueva España don Carlos Francisco de Croix, muriendo en dicho movimiento, asesinados, el alcalde mayor y un minero y estando a punto de ser linchado don Pedro Romero de Terreros, conde de la Regla, único dueño de la mina Vizcaína, de Monte, ahora Real del Monte, en el estado de Hidalgo.” (Huitrón, 1974: 18)

Siguiendo a Huitrón, la protesta en primer término fue pacífica; posteriormente el conflicto salió de control y las consecuencias fueron explícitas.

“Los operarios comenzaron a declararse en huelga de brazos caídos. Las autoridades locales trataron de hacerlos volver a sus trabajos y continuar el desagüe de las minas. La resistencia pasiva, sin embargo, se convirtió a los dos días en violentísima acción revolucionaria, llegando a tal grado las cosas que hubo quebrantamiento en las cárceles, y asesinatos, resultando muerto a manos de los huelguistas Manuel Barbosa, de la mina la Joya, y el alcalde o primera autoridad de la jurisdicción, Miguel Rincón de Oca.” (1974: 19)

El conflicto se solucionó por medio de la expulsión de los agitadores. No es posible tener una referencia precisa del contraste del salario respecto del costo de la vida, ni los tratos

inhumanos a los mineros, pero el conflicto documentado de arriba es muestra de un enorme problema con la industria minera.

A pesar de las ventajas naturales que España poseía, la industria apenas existía puesto que toda la producción era interna, de tal manera que España no podía competir con las demás potencias europeas, ni mucho menos podía exportar capital ni conocimiento técnico a sus colonias.

Con el pasar de los años, la economía de la Nueva España viraba más hacia el comercio de exportación y era intención de la Corona monopolizar las fuentes de recursos recién descubiertas. Pero aunque la riqueza de la nación aumentaba por lo antes mencionado, la desigualdad lo hacía en forma proporcional. Siguiendo la obra *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas* de Leopoldo Solís, se documenta que el “bienestar de una economía es reflejado en la justa distribución del ingreso en una sociedad” (Solís, 1970: 29). Y aunque la economía de la Nueva España mejoraba poco a poco, nunca hubo una distribución equitativa, mucho menos justa. Aunado a lo anterior, Solís refiere un sistema educativo casi inexistente incluso en el nivel elemental lo que ocasionó condiciones de atraso cultural en las clases más bajas y trabajadoras. Con esto se mantuvo una enorme brecha entre las clases de los estratos de la sociedad colonial lo que rezagó el incipiente desarrollo económico. (Solís, 1970: 29)

La Nueva España contaba con los recursos suficientes para emprender el camino al desarrollo. Pero aunque se tenían estos recursos y el capital humano (gracias al proceso de acumulación originaria) aun hacía falta la industria con el conocimiento técnico, que no se daría ni en el periodo colonial ni en la época de la Reforma sino hasta el porfiriato. En el periodo estudiado, el proceso de acumulación originaria logró sentar sus bases; pero aún faltaba mucho para que el capitalismo se desarrollara a plenitud.

## **La Reforma y las condiciones laborales de los trabajadores en el estado liberal**

La situación de atraso económico que prevalecía en la colonia siguió operando durante el periodo independiente y en la Reforma. Una razón fundamental de este atraso fue la poca o nula integración del mercado que nunca permitió un avance en la actividad económica. “La integración comercial no se dio debido a la falta de comunicaciones, las alcabalas, la escasa educación de la mano de obra, la anarquía fiscal, la falta de capitales y la inseguridad e inestabilidad política” (Solís, 1980: 30). Se ha estudiado considerablemente la situación de los trabajadores en la etapa del estado liberal con Juárez a la cabeza de una manera un tanto cautelosa por la falta de datos dicha época. A simple vista, es prudente aceptar que existían cinco ramas del trabajo industrial, cuyos salarios eran diferentes el mismo gremio como en el país. José Woldenberg y Juan Felipe Leal arguyen que desde la época colonial existía el trabajo asalariado libre circunscrito a algunas ramas de producción como en la minería y en algunas manufacturas. (Leal, Woldenberg, 1996: 11)

Como hemos visto, durante la transición de la época colonial el estado liberal, cinco son los grandes gremios en donde podemos encontrar asalariados. En las ramas de la minería, los trabajadores textiles y los ferrocarrileros los trabajadores percibían un salario neto como veremos en seguida; pero los arrieros y artesanos urbanos no poseían un salario al cien por ciento. Analicemos estas cinco grandes ramas de la actividad económica después de la colonia.

### **Minería**

En cuanto a la actividad minera, hemos visto que durante la época colonial la producción de plata solo apuntaba a la exportación. El comercio era con el exterior por la suma riqueza del país en dicha producción. Para la segunda mitad del siglo XVIII, el trabajo asalariado libre se encontraba disperso por la zona norte, centro y sur del país. Cuando se dio la contratación de los trabajadores minero, entraron en un sistema con base en la participación de los beneficios de la producción llamado “partido”. Dicho sistema consistía en que los mineros podrían obtener una comisión en forma mineral de la producción por su trabajo, es decir, los trabajadores esperaban una parte de la ganancia. Por este sistema, muchos de ellos fueron atraídos a las minas (Leal, Woldenberg, 1996: 16). El sistema llamado “partido”, nos continúan diciendo José Woldenberg y Juan Felipe Leal, se arraigó tanto en

los trabajadores mineros que cuando se intentó abolir hubo motines y paralizaciones de actividades. (Leal, Woldenberg; 1996: 15).

En cuanto a los salarios de la industria minera, encontramos disparidades por la labor realizada, así como por trabajar fuera de la mina o directamente en las excavaciones, e incluso en cada región del país donde había minas, los salarios eran diferentes. A continuación en el cuadro siguiente encontraremos ejemplos de estas diferencias salariales:

<b>Salarios en la industria minera por día en los estados de Hidalgo, Jalisco, México y Sinaloa</b>		
<b>Minas</b>	<b>Trabajadores</b>	<b>Salarios</b>
Real del Monte, Hidalgo	Barreteros	1 peso/d
	ademadores	1-3 pesos/d
	Peones	25-38 centavos
	pepenadores	50 centavos
El bramador, Jalisco	Barreteros	62 y medio centavos
	Tenateros	62 y medio “
	Horneros	62 y medio “
	Laboradores a raya	50 centavos
	Trabajadores a destajo	De 75 a 1 peso con 25 centavos /d
Zacualpan, México	Barreteto	50 centavos/d
	Peon	37 centavos
	Faenero	25 centavos
	pepenador	37 centavos
	“peón suelto”	31 centavos
	Desagüador	50 centavos
Copala Sinaloa	Carpinteros	2-3 pesos/d
	Barreteros	1.25 pesos/d
	Paleros	De 1.50 a 2.50 pesos/d
	Manteadores, fogoneros y peones	De 75 centavos a un peso
	quebradores	1.25 centavos/d
	Tierreros*	De 25 a 75 centavos/d
*Generalmente niños		
<b>Elaboración propia</b> con base en la investigación de Juan Felipe Leal y José Woldenberg en La clase obrera en la historia de México, del estado liberal a los inicios de la dictadura porfirista, p. 29.		

Los salarios eran generalmente otorgados en moneda, aunque algunas minas manejaban ya el pago adelantado con raciones de maíz, frijol y garbanzo. Nos comentan Leal y Woldenberg que en la mina Real del Monte en Hidalgo, coexistían las diversas formas de pago como el salario, el jornal, destajo y el sistema de “partido” (Leal, Woldenberg, 1996: 30). Las jornadas de trabajo solían de ser de 8 a 9 horas para barreteros y peones y de 12 horas para quienes trabajaban en el manto y desagüe

## Trabajadores textiles

Si la industria minera representó una parte de la espina dorsal de la economía, la industria textil no se quedaría atrás, incluso en los años de 1867 a 1884 representó “la rama fabril más importante del país” otorgando empleo, durante el año de 1877 a 12, 276 trabajadores distribuidos en 97 fábricas textiles<sup>11</sup> (Leal, Woldenberg, 1996: 36). Es necesario también acotar que la industria textil, al no ser tan riesgosa como la minera, en ocasiones los trabajos eran realizados por niños y por mujeres. De la cantidad de trabajadores en 1877, 2,535 eran menores de edad, y encontrábamos 2,111 mujeres en la industria textilera. El número de mujeres y niños en cada fábrica podía variar de región a región como nos advierte la investigación de Juan Felipe Leal y José Woldenberg (Leal, Woldenberg, 1996: 43).

De acuerdo con los autores, en cuanto a los salarios de esta industria tenemos que resaltar que, a diferencias de los salarios de los mineros, los de los textileros eran un tanto más homogéneos en las regiones donde abundaban las industrias. Sin embargo, huelga decir que aunque había cierta homogeneidad en dichos salarios, dentro de la industria existían disparidades por condición del grado de especialización de calificación y especialización. Así por ejemplo, de acuerdo con Woldenberg y Felipe Leal, encontramos que había quienes recibían 12 y medio centavos diarios y otros quienes ganaban más de un peso diario. (Leal, Woldenberg, 1996: 48).

Pero en ocasiones los salarios no eran pagados de forma íntegra, pues, como se venía arrastrando desde la colonia y se acentuó en el porfiriato, eran objeto de descuentos diversos tales como las multas, las tiendas de raya y servicios incluso religiosos. La jornada máxima podía ser de 12 horas, como veremos más adelante en el porfiriato, los trabajadores salían con el primer rayo de luz y regresaban cuando la luz había sido desaparecida por la noche. La importancia de esta industria es de suma relevancia ya que era una industria dominada por mexicanos y su producción estaba destinada para el nivel nacional, al contrario de la industria minera la cual era dominada por británicos (Leal, Woldenberg, 1996).

---

<sup>11</sup> Para conocer la distribución de las fábricas textiles en todo el país, así como su número de trabajadores, consultar: Juan Felipe Leal y José Woldenberg, La clase obrera en la historia de México, del estado liberal a los inicios de la dictadura porfirista, México, IIS/UNAM, Siglo XXI, 37-41 pp.

## Salarios en otras industrias: arrieros, ferrocarrileros y artesanos urbanos

Para hacer una idea general del peso de las industrias mencionadas, así como sus condiciones y salarios que otorgaban., analicemos la siguiente tabla:

Salarios de arrieros, ferrocarrileros y artesanos urbanos por día segunda mitad del siglo XIX			
Industria	Puesto	Salarios	Características/Condiciones del trabajador
Arrieros	Peones	3 reales/d	Las condiciones de vida variaban según su fortuna que servía para adquirir equipaje y animales. Su grado de especialidad o conocimiento sobre el gremio podría determinar su ganancia de igual forma.
	Capataces	4 reales/d	
	Albañiles	6 reales/d	
	Sobrestantes	1.06 pesos/d	
	Sobrestante mayor	2 pesos /d	
	Escribiente	1.33 pesos/d	
Ferrocarrileros	Cargadores Limpiadores guardavías	37 centavos	Existían dos grandes grupos: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Quienes constituían las vías y demás instalaciones</li> <li>2. Quienes laboraban en el servicio regular del transporte ferroviario</li> </ol> Los primeros eran trabajadores de forma eventual y los segundos podían a tener un trabajo estable, de planta. Es necesario acotar que en estos empleos existían diferencias salariales regionales.
	Superintendente Ingenieros	6 pesos /d	
	Maquinistas	2 pesos /d	
	Garroteros	1.5 pesos /d	
	Fogoneros	75 centavos /d	
	Peones	31 centavos/d	
	Herreros	1.75 pesos /d	
	Artesanos urbanos	Costureras	
Tejedores		18 centavos /d	
Carpinteros		22 centavos /d	
Plateros		40 centavos /d	
Carroceros		51 centavos /d	

**Elaboración propia** con base en la investigación de Juan Felipe Leal y José Woldenberg, La clase obrera en la historia de México, del estado liberal a los inicios de la dictadura porfirista, México, IIS/UNAM, Siglo XXI, 56-137 pp.

Estos ámbitos de producción tenían su aportación a la vida citadina, como se ha mencionado. En el caso de los arrieros los sobrestantes mayores tenían el salario más alto entre el gremio con 60 pesos al mes. Después seguían los simples sobrestantes con 31.80 pesos al mes. El salario más bajo pertenecía a los peones con solo tres reales por día.

En el caso de los ferrocarrileros (industria que comenzó a finales del siglo XIX y que se consolidó en la primera parte del siglo XX con el porfiriato), los superintendentes e ingenieros gozaban el salario más alto con 6 pesos al día, es decir, 180 pesos al mes. En el otro lado de la moneda, encontramos cargadores, limpiadores y guardavías con un salario de 11 pesos al mes aproximadamente. Los trabajadores que construían e implementaban las vías solían trabajar eventualmente o hasta que las obras estuvieran terminadas lo que significaba incertidumbre al no saber si el poco salario recibido sería por un tiempo determinado. Además, como se describe en el cuadro anterior, los salarios solía ser regionales, así que un cargador o un limpiador podían ganar 37 centavos al día en una obra, mientras que en otra podían ganar más, incluso menos. Por ejemplo, los salarios en los ferrocarriles de Mérida, los salarios oscilaban entre los 50 y 75 centavos diarios (Leal, Woldenberg, 1996: 110).

Finalmente con los artesanos urbanos los salarios rondaban entre los 5 y los 15 pesos al mes. Su surgimiento se daba por el dominio del oficio que podía ser aprendido de generación en generación. La contratación de personal se limitaba a la familia y en el mejor de los casos a personas externas cuando el negocio crecía.

Una explicación de la pobreza general de los salarios podría ser atribuida a la falta de producción así como al inmenso poder económico de la iglesia, ya que su inmensa riqueza era estática y no circulaba para la formación de riqueza. Como se ha dicho previamente, Juárez necesitaba poner en circulación dichos recursos para comenzar el periodo de industrialización. De esta manera comienza una política agresiva contra la iglesia católica como veremos a continuación.

### **Desamortización del clero**

Con el fin de obtener recursos económicos para lograr la industrialización del país, el gobierno liberal llevó a cabo una política feroz contra los bienes eclesiásticos y las propiedades de las comunidades indígenas. Andrés Molina Enríquez nos dice en *Los grandes problemas nacionales* que las leyes de desamortización no tuvieron otro objetivo que el de quitar sus bienes a la iglesia para darlo a los mestizos. Molina critica estas leyes por no tener un afán de transformación profunda en el esquema de propiedad para

desarrollar al país, sino simplemente en la relación de compra y venta de las propiedades eclesiásticas e indígenas:

“En detalle, las leyes de desamortización estuvieron muy lejos de haber servido para hacer la inmensa transformación de la propiedad que iniciaron. Las fundamentales, o sean la de 25 de junio de 1856 y su reglamento, trataron de convertir a los arrendatarios de los bienes de comunidades o corporaciones, en propietarios de esos bienes, mediante la obligación de pagar una alcabala y de hacer los gastos del contrato respectivo quedándose a reconocer el precio a interés, sin plazo fijo y a título hipotecario, sobre los mismos bienes: en el caso de que los arrendatarios no hicieran uso de sus derechos, éstos pasaban a denunciados extraños: los bienes no arrendados, debían ser enajenados en subasta pública, quedando el comprador a reconocer sobre ellos el precio de remate” (Molina, 1997: 118)

Evidentemente, el simple hecho de poner en circulación los bienes con el fin de absorber la mano de obra libre, daría al capital el impulso que necesitaba para su desarrollo y consolidación sin cambiar en mucho la situación de los trabajadores, pues las leyes expedidas por el gobierno de Juárez buscaban obtener más ganancia económica y postores con los cuales negociar modificando la relación entre ellos mismos, que mejorar el sistema laboral del país.

Las deudas de la incipiente República subían rápidamente debido a los presupuestos deficitarios. Para solventar esto, el gobierno liberal presionó a la Iglesia con créditos con base en las leyes que vislumbraban los lineamientos para la nacionalización.

Por tal motivo, el 18 de agosto de 1842 se estableció el derecho de amortización, es decir de la “mano muerta” que debería pagar el 15 % de cada inmueble que adquiriera. Entre luchas civiles y huidas del gobierno, en 1847 se continuó la nacionalización de lo que quedaba de los bienes eclesiásticos (Solís, 1930: 33). Realmente la intención dentro de estas acciones, como lo trata Andrés Molina Enríquez, era quitar y poner en circulación aquellos bienes que se encontraban, por así mencionarlo, muertos. Las acciones del gobierno de Juárez iban encaminadas en la mencionada circulación de bienes, pero también para despojar campesinos y someterlos en la mecánica capitalista.

En un principio la política de desamortización solo iría dirigida a los bienes eclesiásticos. Sin embargo, en algún momento arrendatarios y denunciante advirtieron que las tierras de los indígenas eran también desamortizables, incluso más sencillas que las propiedades de la iglesia puesto que los indígenas no pondrían resistencia debido a su “estado habitual de ignorancia y de miseria”. (Molina, 1997: 122) Para ilustrar lo anterior hemos de mencionar que las tierras de cultivo que antes eran propiedad del clero y de las comunidades indígenas, fueron ahora sumergidas en la agricultura latifundista con características como las grandes haciendas de la época colonial. (Solís, 1970).

Molina Enríquez nos comenta que algunos indígenas despojados por las leyes de desamortización se sublevaron pero otros más aceptaron el trato ya que sus tierras eran improductivas, algo que les convino. Así, los indígenas desposeídos no tuvieron otra alternativa más que contratarse como mano de obra libre y engrosar las filas en los diversos trabajos de las haciendas.

Para el año de 1867 los ejércitos liberales abatieron a las fuerzas conservadoras y terminaron el imperio de Maximiliano con lo que la República fue restaurada. Con las leyes de desamortización se logró poner en circulación la riqueza y el efecto se vio reflejado en una economía basada en el sistema de precios, pues con el decomiso de los bienes eclesiásticos se consiguieron los recursos económicos y con el despojo de los campesinos e indígenas se obtuvo la mano de obra.

En esta tónica, en el año de 1859 Juárez publica las Leyes de Reforma que “nacionalizan los bienes de la iglesia, disuelve las comunidades religiosas y sustrae el registro civil de la iglesia” (De la Peña, 1984: 30). En pocas palabras, como se ha explicado, el gobierno de Juárez trató de obtener recursos económicos y liberar la mano de obra para iniciar el proceso de industrialización que culminaría con la entrada al capitalismo en México.

Sin embargo, cumplir con las leyes de desamortización aún era un trámite complejo debido al número excesivo de impuestos. Por eso mismo, vinieron las leyes de nacionalización que corrigieron a las primeras “porque hicieron entrar al dominio privado, todos los bienes de la Iglesia; no sólo los bienes raíces, sino los capitales impuestos sobre ellos” (Molina, 1997). Así lo dice el mismo Molina Enríquez:

“Esas leyes no impusieron alcabala, permitieron la división de las fincas, sobre todo de las urbanas, facilitaron la redención de los capitales que se quedaban a reconocer sobre las fincas nacionalizadas, favorecieron con grandes descuentos la adquisición de los capitales nacionalizados también, y pusieron en suma, más alcance de todos, los bienes de la Iglesia, los raíces para que fueran adquiridos por cortos capitales, y los capitales para que fueran adquiridos los bienes raíces” (Molina, 1997: 130).

Pero aunque Juárez había logrado un ataque rapaz contra la Iglesia y se realizaron avances significativos en la administración del Estado, no pudo consolidar las relaciones sociales de producción del capitalismo industrial. El porfiriato tomaría cartas en el asunto como veremos a continuación.

### **Porfiriato**

A pesar de los esfuerzos del gobierno liberal de Juárez, el estado del capitalismo en México se encontraba aún débil y no fue sino hasta el porfiriato cuando tomó fuerza. En el año de 1874, Porfirio Díaz llega al poder para modificar la Constitución de 1857 y de esa manera reelegirse para perpetuarse en el poder de 1882 a 1910. Durante esta etapa, México tuvo la oportunidad de generar un vínculo con el capitalismo mundial aunque esto sería en gran medida con Estados Unidos.

En el régimen de Porfirio Díaz se logró un crecimiento del mercado y una expansión del mismo. Una gran causa de esto la encontramos en las leyes de desamortización que lograron romper la vieja y arcaica organización comunal que reproducía el autoconsumo (Solís, 1970: 47). Parte de la población campesina emigró a trabajar como peón en alguna hacienda. De esta forma la fuerza de trabajo, invertida en la agricultura de subsistencia y en las artesanías primitivas, ahora fue proporcionada a la producción capitalista.

Ahora bien, uno de los grandes problemas en la Colonia fue la falta de comunicaciones, pues esto cerraba todos los mercados e impedía una integración económica, como ya se ha mencionado (Solís, 1970). En el porfiriato esto fue erradicado en algunas partes del país gracias al mayor acontecimiento del siglo XIX: la construcción del ferrocarril. Sus beneficios se vieron paulatinamente en el resurgimiento de la minería, en la

agricultura y en el comercio; de igual manera se logró la creación de puertos marítimos y el desarrollo de telégrafos y teléfonos (Solís, 1970).

En la Reforma, Juárez había liberado la mano de obra, pero aun así faltaban recursos para completar el proceso capitalista. Aunque Porfirio Díaz contaba con la fuerza de trabajo libre, hacía falta inversión para la creación de industrias. Debido a las guerras civiles, revueltas y constantes disturbios, la poca inversión extranjera escapaba del país.

Por tal razón, como hemos mencionado, el primer mandato de Díaz se enfocó en la construcción del ferrocarril para abrir los mercados locales e invitar a las potencias europeas (aunque con más mira a Estados Unidos) a invertir en el país con el fin de hacer caminar la industria. Es necesario resaltar que “dada la escasez de capital nacional, la iniciativa de las líneas férreas que deberían construirse, quedó en manos del capital extranjero, principalmente norteamericano” (Solís, 1970: 51).

Los ferrocarriles conectaron el centro con las salidas del país con el fin de incentivar las inversiones y conectaron entre sí las localidades más aisladas; aunque es preciso acotar que las regiones del país más beneficiadas con la construcción fueron primordialmente el norte y el golfo; pero la zona del pacifico sur fue privada prácticamente del ferrocarril. Para tener una idea del avance de la construcción de las líneas ferroviarias veamos el cuadro 1, basado en la información de Leopoldo Solís.

**CUADRO 1. Construcción de líneas férreas en kilómetros**

Periodo	Km de ferrocarril
1880-1884	4,658
1884-1898	6,350
1899-1910	7,110
<b>Total</b>	<b>19,280</b>
Elaboración propia con información de Leopoldo Solís, <i>La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas</i> . México. Siglo XXI.	

Sergio de la Peña nos dice que con el porfiriato “el auge fue formidable, sobre todo en las dos décadas finales del siglo XIX. Tuvo lugar la creación de empresas industriales y mineras, y sobre todo de una nueva hacienda que se superpuso a la antigua y la modificó en parte” (De la Peña, 1970: 32). Estas nuevas haciendas tenían un sentido capitalista más

avanzado que se reflejó en las relaciones internas de explotación y la relación con los mercados internos y externos. Dentro de la hacienda la relación que imperaba era la del señor de la tierra-peón que fue la forma de organización de la producción. La acumulación originaria había hecho avanzar el capitalismo considerablemente.

Cuando hablamos de la agricultura, en el porfiriato podemos ver la consolidación del latifundismo, pues en el gobierno porfirista eliminó la restricción sobre la posesión de tierras de la ley de marzo de 1894 que dictaba que para tener una propiedad ésta tenía que ser trabajada. El despojo a las comunidades indígenas continuó con violencia en el porfiriato. Esto ocasionó un proceso de formación del proletariado para finales del siglo XIX. El proletariado, usando el término marxista, poco a poco se convertía en una clase objetiva en torno al modo de producción capitalista. En poco tiempo sería el protagonista del trabajo en México. Esta fuerza tenía sus raíces en el medio artesanal y gremial.

Hasta aquí hemos descrito el proceso sobre cómo las comunidades indígenas y campesinas pasaron a trabajar como peones de las haciendas y a endeudarse en las tiendas de raya sin el derecho de contratarse libremente. Se ha mencionado, también, que la hacienda porfiriana se consolidó en poco tiempo como una extensa propiedad privada que reprodujo el mercado y el empleo con trabajo asalariado. Como dato estadístico, Leopoldo Solís nos ilustra que para el año de 1900, el 56 % de la mano de obra estaba ocupada en la agricultura. (Solís, 1970: 57)

Debido a las circunstancias ya descritas, el trabajo asalariado en las haciendas era precario, lo que significa que la distribución del ingreso era desigual. El poco avance tecnológico no lograba asimilar toda la mano de obra libre lo que causó, como ya vimos en nuestro primer capítulo, un descenso del trabajo en términos reales.

En cuanto a la industria minera-metalúrgica, de las más rentables, Solís menciona, nuevamente, que el número de trabajadores aumentó a una tasa anual de 1.6 % de 1885 a 1907. La productividad de esta industria se elevó considerablemente de 17.8 toneladas por trabajador en 1897 a 48.9 toneladas para 1907. El aumento salarial fue de 35 a 82 centavos diarios. (Solís, 1970: 60)

Como hemos venido trabajando a lo largo de esta investigación, las industrias en el porfiriato contaron con mano de obra barata en su mayoría integrada por artesanos y campesinos desplazados del campo a la ciudad. Cuando la industria aumentó sus instalaciones, el crecimiento de las utilidades permitió asimilar más maquinaria sofisticada con la cual fue más sencillo y barato asimilar la mano de obra libre. Esto provocó que...

“las inversiones extranjeras y la iniciación de la infraestructura favorecieron la formación del mercado interno y permitieron a las fábricas operar en mayores escalas y en situaciones de costos más ventajosas (lo cual se veía reforzado por la baja tasa de salarios, circunstancias que facilitaron márgenes de utilidades que nutrieron la formación de capitales” (Solís, 1970: 64)

El año de 1890 fue quizá el más importante en la época del porfiriato, pues fue el año en que se terminaron las líneas de ferrocarril más importantes que ayudaron a reorientar el comercio exterior. En ese año tres cuartas partes de las exportaciones fueron enviadas a Estados Unidos.

A pesar de ya contar con una industria sólida y mano de obra abundante el siglo XX se caracteriza por una disminución del ingreso real de la mano de obra y en consecuencia la tasa de utilidades. Esto evidentemente resta dinamismo a la demanda interna y las industrias no prosperaron. Además era común seguir viendo a los artesanos abandonar su trabajo frente a la imponente industria para pasar a engrosar la fuerza del trabajo industrial.

Existen dos factores que determinan la distribución del ingreso: el crecimiento de la población y la capacidad para absorber la mano de obra excedente. Cuando la población crece de forma apresurada y hay problemas en la absorción de la mano de obra, la distribución del ingreso será desigual. Aunado a este proceso, las tendencias monopólicas de la industria porfirista no permitían una competencia por generar trabajo. Esto se traduce en desigualdad que tiene que ver con la disminución de ciertos productos como algodón, azúcar, piloncillo y tabaco.

Para finales del siglo XVIII, los salarios se mantuvieron estancados y no aumentaron; de hecho descendieron ya que de 1897 a 1910 éstos se encontraron en 92 centavos en 1897 y 36 centavos para 1910 (Solís, 1970: 70). El porfiriato ya estaba en crisis y con él el salario quien se vio afectado en la parte final de aquella época. Sin embargo,

otros problemas con el trabajo en México se manifestaron en la lucha obrera. En el siglo XIX las protestas y rebeliones contra los hacendados fueron brutalmente reprimidas. Ejemplos icónicos de la represión en huelgas obreras son el de Cananea y Río Blanco, que aunque no fueron los primeros acontecimientos de este tipo, se hicieron notar como tal.

Aunque el porfiriato puede presumir de un auge en las exportaciones, las inversiones extranjeras, la introducción de nuevas técnicas productivas y la creación de medios de transporte y comunicación, es necesario resaltar la consolidación del Estado capitalista y las represiones inhumanas contra la organización obrera. En línea con esto, el descontento de algunos sectores de la sociedad desencadenó la lucha revolucionaria que habría de perpetuar el Estado capitalista en el marco jurídico del país reflejado en la Constitución de 1917.

### **El porfiriato y el trabajo obrero**

Antes del derrocamiento de Díaz, Rafael de Zayas Enríquez, diputado del Congreso porfirista, le presentó un informe al presidente sobre la situación laboral en México. Zayas Enríquez visitó las fábricas de Río Blanco y las minas de Cananea, lugares donde se tenían precedentes de insurrección obrera, y concluyó que las condiciones de estos trabajadores eran en realidad pésimas, tal cual como las del campesino mexicano.

Esto no es extraño si consideramos la actitud de Porfirio Díaz respecto a los trabajadores, como hemos visto en el apartado anterior. Durante el porfiriato, las jornadas de trabajo eran excesivas; el obrero empezaba a trabajar antes del alba y salía de la fábrica después de la puesta del sol. Por ejemplo, en el caso del obrero textil

“[...] llegaba a la fábrica a las seis de la mañana y no salía hasta las ocho o nueve de la noche, salvo el sábado, día en el que la jornada era más breve y terminaba a las seis de la tarde. Tenía dos periodos de descanso de cuarenta y cinco minutos, uno para el almuerzo y otro para la comida. Los empresarios no permitían que los trabajadores tuvieran más descansos que estos, de manera que, en total, pasaban en la fábrica catorce hora diarias.” (Ruíz, 1978: 17)

Para concebir una idea de la situación de los salarios en la industria textil, un obrero podía ganar máximo 1.25 pesos diarios, en Río Blanco; en las minas de Cananea, Sonora, se otorgaban hasta 3 pesos diarios. Cabe resaltar que estos eran los salarios más altos en estos ramos de ese entonces. Si tomamos el salario mensual de los trabajadores textiles (37.5

pesos), podemos deducir que no era suficiente para subsistir, ya que para ese entonces 35 pesos apenas servían para vivir al día. La situación de la mujer no era mejor que esto.

Juan Felipe Leal concluye que el norte de México tenía los sueldos y salarios más altos, en promedio, de la media nacional. Los estados con más producción, y evidentemente más trabajadores, fueron Sonora, Durango, Chihuahua, Hidalgo, Guanajuato y Nuevo León. Sin embargo, dentro de la mina continuaba existiendo una desigualdad salarial que influía de forma verdadera en las condiciones de vida del trabajador (Leal, 1988: 29).

Por ejemplo, el sueldo diario de los operarios en los estados de Chihuahua, Durango, Hidalgo y Nuevo León eran por una cantidad considerable los más altos, pues estos eran 14 pesos para los operarios en Chihuahua y 10 pesos para los demás estados. En Guanajuato y Sonora los salarios máximos por día eran más pequeños con 4 y 3 pesos, respectivamente. (Leal, 1988)

En cuanto a la industria textil, es necesario saber que las relaciones de producción tuvieron cambios significativos como en la minería: aumento de la demanda de obreros calificados o especializados, creciente división del trabajo y una jerarquización de los salarios. Villaseñor y Leal muestran en su investigación que esta industria poseía una minoría de obreros bien remunerados con una parte mal remunerada, lo que desembocaba en condiciones de vida sumamente diferentes.

De acuerdo con Juan Felipe Leal, los salarios tuvieron una disminución entre 1898 y 1910 debido a la integración de mercados y la creciente movilidad de los trabajadores, ya que entre 1895 y 1910, el alza de los salarios era una realidad, lo que imposibilitaba a algunos entrar a laborar, o bien si lo hacían, estarían designados a los trabajos más sencillos con sueldos raquíticos. El descenso de los salarios en 1898 provocó que los obreros percibieran cierta precariedad en sus condiciones de vida. Pero fue gracias a esto que entre los mismos trabajadores existiera un sentimiento de asociación y mutualidad con el afán de buscar protección independiente de los patrones, en el caso de los trabajadores textiles.

En otro ramo, el de los artesanos urbanos, constituían, como ya se ha tratado, una parte considerable de la producción en la ciudad. Algunos artesanos que solo contaban con

su trabajo carente de los medios de producción, se contrataban en los talleres supra-familiares, o se contrataban al capital como artesanos-asalariados; los que no alcanzaban a contratarse ni en los talleres ni en las industrias, optaban por vender sus servicios de manera ambulante.

### **Ferrocarrileros antes de la revolución**

Esta industria comenzó durante los gobiernos de Juárez y Lerdo de Tejada, quienes habían determinado unir por varias vías a la ciudad de México con el puerto de Veracruz, construir una línea férrea hasta el istmo de Tehuantepec y comunicar el centro con el norte del país. Básicamente, lo que Juárez buscaba era comunicar la Ciudad de México con los puntos más importantes para impulsar la circulación del capital. Pero esto no sería posible sino hasta el porfiriato.

En cuanto a los salarios de los ferrocarrileros, no es tan sorprendente decir que éstos variaban de oficio a oficio incluso dentro de cada trabajo, y también existían las variaciones regionales. Leal y Villaseñor citan en su investigación el monto salarial de cada oficio dentro de la industria Ferrocarril Central Mexicano en su informe anual para el 26 de junio de 1906. En dicho informe los mayores sueldos estaban asignados solo a un número reducido, normalmente para los trabajadores especializados. Por ejemplo, los empleados superiores y jefes de departamento gozaban de un sueldo de 400 hasta 2,500 pesos mensualmente; los ingenieros civiles y dibujantes (trabajos ambos especializados) ascendían apenas a 27 trabajadores, cuyos salarios se encontraban ubicados de 125 a 450 pesos al mes; los superintendentes tan solo eran 9 empleados y su salario podía ser de 350 a 500 pesos al mes. Para contrastar estos datos, el número de jornaleros y veladores contratados era de 5,256 cuyo sueldo era apenas de 50 centavos diarios; los mecánicos, que eran 2,329 empleados, ganaban de 1.50 a 5.75 por día; finalmente, limpiadores, engrasadores y aprendices cuyo número ascendía a 2,681 empleados ganaban de 0.50 centavos a 2 pesos por día.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Para una consulta completa sobre los salarios en el servicio ferroviario Ferrocarril Central Mexicano consultar: Juan Felipe Leal, Estructura y composición de los trabajadores de la industria, en Pablo González Casanova, "La clase obrera en la historia de México, en la revolución 1910-1917", México, IIS/UNAM, Siglo XXI, 1988, 86-90 pp.

Es necesario acotar que los trabajos que requerían cierto grado de especialidad y por tanto estaban mejor remunerados, eran ostentados por personal extranjero, mientras que los trabajos de menor exigencia eran ocupados por trabajadores nacionales.

El salario promedio de la industria ferrocarrilera fue de 1.78 pesos en el año de 1910. En contraparte, unos 1,865 operarios, evidentemente no especializados, ganaban en promedio 0.96 pesos diarios. Nos dicen los autores Leal y Villaseñor que “en el otro extremo de la escala, se situaban unos 1,388 empleados especializados que devengaban en promedio 4 pesos por día. De éstos, más de la mitad eran extranjeros. Finalmente, el salario de los trabajadores extranjeros de la Compañía de los Ferrocarriles Nacionales fue de 6.49 pesos y de los mexicanos de 1.58 pesos en 1910. (Villaseñor, 1988; 96)

### **Las huelgas obreras de los ferrocarrileros, Río Blanco y Cananea**

En el año de 1907 tuvo lugar una crisis de cobre en el mercado internacional. Esto afectó el mercado nacional de cobre en México y como consecuencia hubo despidos. Lo anterior aunado a la inseguridad en las minas y el creciente desempleo ocasionó que estallara la huelga en Cananea en 1906. La industria textil se encontraba en condiciones similares. El país estaba en una crisis económica y laboral que se volvería más aguda con el paso del tiempo. Las empresas del ramo textil cada vez tenían más problemas para comerciar sus productos. Para no ver sus utilidades perdidas, las grandes empresas recurrieron a la reducción de salarios y fuerza de trabajo. Debido a estas medidas implementadas, el número de obreros textiles desempleados creció de manera alarmante que hizo estallar la huelga en Río Blanco en el año de 1907. (Ruíz, 1978: 19)

Ramón Eduardo Díaz nos relata que en esta huelga, los obreros prendieron fuego a las tiendas de raya de Río Blanco, Nogales y Santa Rosa, como forma de repudio al sistema prácticamente colonial. Las condiciones en que vivían los trabajadores eran tan insalubres que familias de cinco o más hijos vivían en chozas miserables debido a los salarios que no alcanzaban para sobrevivir dignamente puesto que el costo de las cosas aumentaba rápidamente.

En la obra de Ramón Eduardo Ruíz, *La revolución mexicana y el movimiento obrero* existe evidencia de que en Sonora, con el consentimiento de Díaz, se hicieron leyes

para castigar con quince años de cárcel a todo obrero y a sus dirigentes que se afiliaran a cualquier sindicato. Nos relata el mismo autor, que el código penal mexicano condenaba a diversas penas a las personas que usaran la violencia o que impidieran el libre ejercicio del trabajo industrial para obtener un aumento salarial. (Ruíz, 1978: 22)

De igual manera se tiene que considerar que en casos remotos donde los obreros llegaban a obtener un aumento salarial, éste era tan precario que de poco servía para contrarrestar el alza del costo de la vida. Los aumentos salariales, en el mejor de los casos, podían ser de 18 centavos a 1 peso. La mayoría de las huelgas en el siglo XX se debieron en parte porque sus ingresos dados por el salario siempre crecían a ritmos más lento que el costo de vida, como se ha venido acotando. En una circular, los obreros de Orizaba se cuestionaban de la siguiente manera: “si el progreso en México origina un aumento en el precio de todo, si a medida de este progreso levanta el crédito de las fábricas y aumentan sus utilidades, ¿por qué no han de aumentar también los salarios de los que más contribuyen en provecho de los negocios?” (Ruíz, 1978: 23). En esta misma tónica, el salario a principios del siglo era de treinta pesos mensuales, de los cuales cincuenta eran de renta y no le quedaba para vivir al trabajador.

En esta etapa, además de los atropellos contra la organización de los obreros, los empresarios, en su mayoría extranjeros, trataban con desdén a los operadores mexicanos. De esta forma, la clase obrera exigió los mismos beneficios que gozaban los trabajadores extranjeros. Sin embargo, existían inconvenientes cuando los obreros se organizaban y los enemigos se encontraban hasta en la misma policía, pues los altos salarios a las autoridades, otorgados por el gobierno estatal, provocaba que éstos desconocieran o fingieran que no había ningún abuso al obrero por parte del patrón.

Era un hecho, en ese entonces, que los salarios de los estadounidenses en México eran más altos. De hecho la huelga de Cananea en 1906, pedía a gritos salarios iguales por igual trabajo. En Río Blanco pasó algo similar. Incluso en la minería era posible encontrar casos en los que el salario era asignado por el color de piel. Los obreros trabajaban en conjunto resaltando el nacionalismo que quizá fue lo que logró que la revolución estallara.

Aun avanzado el porfiriato, eran comunes los casos en los que los patrones detenían los salarios para obligar a los obreros a surtirse en la tienda de raya y se ampliaba la lista de

obreros endeudados con los patrones. Los obreros extranjeros ganaban más que los nacionales. Incluso cuando Díaz huyó del país, los salarios extranjeros eran casi cinco veces más altos que el de los mexicanos (Ruíz, 1978: 28). Para ilustrar tal aseveración, Ramón Eduardo Ruíz nos menciona que en la industria textil, donde un maestro mecánico mexicano percibía de tres a cuatro pesos diarios, un extranjero por el mismo trabajo ganaba veinte pesos. El número de huelgas de 1911 a 1920 llevaba consigo diversas exigencias nacionalistas para dejar de favorecer a los extranjeros en el área de trabajo, pues se contaba con trabajadores mexicanos capaces.

Con el fin de tener una idea de la actitud antiextranjera, que no xenófoba, existió un conflicto obrero en Cananea donde se relata cómo las autoridades mexicanas se decantaban por las empresas extranjeras en su mayoría estadounidenses:

“En Cananea fue más que evidente que en ninguna otra parte la actitud antiextranjera de los obreros mexicanos. En Junio de 1906 una muchedumbre de obreros mexicanos mató a dos hermanos estadounidenses, George y Will Metcalf que dirigían la maderería de la empresa, cuando éstos trataron de repelerlo con el chorro de una manguera antiincendios. Para sofocar la protesta, el dueño de la empresa, el también estadounidense William C. Greene, persuadió al gobernador de Sonora Rafael Izábal, de que le permitiera importar *rangers* de Fort Huachuca, en Arizona. El saldo, cuando las cosas se calmaron, fue quizás de treinta mineros mexicanos y tal vez cuatro o seis estadounidenses muertos, pero la invasión del suelo mexicano por parte de extranjeros mexicanos provocó un clamor público de protestas en muchos círculos del país (...)” (Ruíz, 1978: 76)

Según el informe de Rafael Zayas Enríquez, el obrero mexicano desconfiaba tanto del gobierno como del capital. Las huelgas eran numerosas. Tan solo en el año de 1907 en el ramo textil tuvieron lugar 75 huelgas, mientras que en el ramo ferrocarrilero y la plantación de tabaco, hubo 60 y 35 huelgas, respectivamente.

Las huelgas de Cananea y Río Blanco no lograron mejorar la situación del trabajador y aunque los paros cedieron, no se logró disminuir el descontento obrero. Solo como dato alusivo, de acuerdo con Eduardo Ruíz, en la época de Díaz no hubo empresa que haya quedado libre de huelgas.

Además de las huelgas mencionadas en Cananea y Río Blanco, el conflicto ferrocarrilero surgido en 1908 ganó gran relevancia. Las tres huelgas atacaron una parte sensible de la dictadura porfirista. La huelga de Cananea paralizó la producción de cobre;

en Río Blanco se logró que el centro de manufacturas textiles cerrara por un tiempo; y en el caso de los ferrocarrileros, el entrar en huelga representó el paro del transporte esencial del porfiriato.

Las tres grandes huelgas perseguían los mismos objetivos que pueden ser resumidos de la siguiente manera: 1. Eliminación de la jornada de catorce horas o más; 2. Mejores salarios; y 3. Mejores condiciones de trabajo.

Aunque el panorama de la lucha obrera parecía sombrío, poco a poco los trabajadores iban ganando pequeñas batallas. Por ejemplo, continúa Ramón Eduardo Ruíz, que los salarios habían subido de 9.75 centavos por hora en 1880 a 13 centavos en 1910; las jornadas laborales se habían reducido, en algunas partes, de catorce a diez horas. Así los obreros se dieron cuenta de que sus luchas servían de algo. Las tres grandes huelgas que se han tratado pusieron realmente en jaque al porfiriato hasta su caída. He aquí la importancia de la lucha obrera.

### **El salario y el movimiento obrero en la época revolucionaria**

Porfirio Díaz huye de México en 1911 a causa de la fuerza revolucionaria encabezada por Francisco I. Madero. Se designó entonces a Francisco León de la Barra como presidente interino. Para tratar de mediar el problema obrero-patronal el jefe interino creó el Departamento del Trabajo debido al hecho de que en el año de 1912 se registraron cuarenta huelgas. Sin embargo, cuando Madero se convirtió en presidente, se mostró más que conservador en el tema laboral mexicano.

En realidad Madero y sus colaboradores se mostraban renuentes a no aumentar los salarios ni tratar la política laboral en el gabinete. El jefe de la revolución en ese momento, nos menciona Ramón Eduardo Ruíz, tenía opiniones ortodoxas sobre la economía y consideraba que las leyes de la oferta y la demanda determinaban la situación del trabajo visto como una mercancía. Su discurso estaba lleno de retórica para conseguir el apoyo de los trabajadores, pero éstos al no ver resultados inmediatos cuando Madero llegó a la presidencia, comenzaron a mostrar su descontento.

Durante la etapa revolucionaria surgieron diversos planteamientos en torno al papel del obrero y las organizaciones gremiales en la política nacional. Muchos eran los tópicos

que buscaban poner el trabajo en México a la vanguardia ya que aún en el siglo XX existían las tiendas de raya. La clase empresarial tenía una actitud hostil hacia los trabajadores y esto será un factor recurrente durante este siglo, al igual que cierto favoritismo para el trabajador extranjero. Funcionarios como Francisco León de la Barra consideraba que el tema obrero necesitaba atención especial, pues veía en las organizaciones obreras una fuerza política capaz de transformar la realidad social de ese entonces. Trabajadores de los puertos, de la industria textil, mineros, petroleros y ferrocarrileros serían los protagonistas de una parte del movimiento obrero que peleará por las demandas para humanizar el trabajo y quitarle la denotación esclavista.

El recién creado Departamento del Trabajo trató de mediar los conflictos obrero-patronales. Madero esperaba que esta decisión administrativa controlara las huelgas y guiara a la organización obrera por el camino menos militante y nocivo para el capital. De esta forma se asignaron tres funciones al recién creado departamento:

1. Recoger y publicar todos los informes relativos a los problemas del trabajo en toda la República.
2. Mediar en las negociaciones para la celebración de contratos de trabajo a solicitud de dos partes.
3. Procurar que todo conflicto obrero-patronal llegue a una solución de carácter estrictamente voluntario.

Con lo anterior, el gobierno de Madero buscaba establecer una perfecta armonía entre el empresario y el obrero. La creación del Departamento solo calmó en poca medida a los trabajadores, pues una simple decisión administrativa no resolvería el problema de raíz.

Tanto así que Juan Felipe Leal en la colección *La clase obrera en la historia de México, en la revolución 1910-1917* arguye que para esta época surgió un conocimiento para la explotación de la minería más técnico que en el periodo colonial “sin que haya sido total la eliminación de sistemas de laboreo de corte antiguo” lo que ocasionó la formación de una “proletariado minero, progresivamente desvinculado de los medios de producción y del producto mismo, e inmerso en condiciones de trabajo cada vez más tecnificadas” (Leal, 1988: 14).

La mano de obra libre debido a la poca producción agrícola, hizo que la industria minera la asimilara con el fin de engrosar sus filas. Se presentaron migraciones del centro al norte del país como consecuencia de la escases de mano de obra en los estados norteños. De esta forma, de acuerdo con Leal, los salarios mineros tuvieron una tendencia al alza entre los años de 1885 y 1907. Sin embargo, se en ese momento también se acentuaba el uso de los vales al portador, es decir, que solo serían utilizables a las tiendas que pertenecían a la misma empresa (Leal, 1988; 20).

Madero encargó a Rafael Hernández, secretario de Fomento, atender el tema laboral con el afán de controlar el incipiente movimiento sindical. El secretario tocó temas sensibles como la explotación de las mujeres y los niños y el tema de la sindicalización lo que le ayudó a sugerir tres medidas urgentes para satisfacer las demandas de los trabajadores:

1. Una jornada máxima de diez horas
2. Un salario mínimo de 1.25 pesos diarios
3. Un aumento general al salario del 10%

Sus intenciones no iban en beneficio de la clase trabajadora sino con el objetivo de que los empresarios se apaciguaran y dejaran de cometer injusticias, en pocas palabras, Hernández buscaba mantener el *statu quo*.

Los empresarios no mostraron desagrado con la reducción de la jornada de trabajo, pero en cuanto al aumento del salario las pequeñas industrias se negaron alegando a su poco margen de utilidades. Nos sigue diciendo Ramón Eduardo Díaz que “aún estos acuerdos, a pesar de su moderación y debilidad, tropezaron con mucha hostilidad. La mayor parte de los industriales ni aumentaron los salarios ni redujeron la jornada de trabajo y las puertas de las fábricas siguieron abriendo al alba y cerrándose después del anochecer (...) e igualmente los patrones siguieron despidiendo a los obreros sindicalizados”. (Ruiz, 1978: 54).

El choque entre obreros y patrones era tan violento que en ocasiones los funcionarios no encontraban soluciones a los conflictos. Incluso daban soluciones insulsas y tajantes como la del entonces jefe del Departamento, Antonio Ramos Pedrueza cuando dijo que “el trabajo es una mercancía que está sujeto a las leyes de la oferta y la demanda”.

Estas leyes determinan el salario y la oportunidad de contar con un trabajo (Ruíz, 1978: 56).

El trabajo del gobierno era bastante, pero los resultados no se veían reflejados en la práctica. Por tal razón, el 22 de septiembre de 1912 se creó la Casa del Obrero Mundial sobre bases anarcosindicalistas. El gobierno buscaba limitar el radio de acción de los obreros pero éstos encontraron poco a poco el camino de acción ante la hostilidad de los empresarios contra los sindicatos.

Pero los acontecimientos se tornarían más agresivos y Madero pagaría las consecuencias de su tibio plan de gobierno con su asesinato. Victoriano Huerta se afianza en el poder y por extraño que parezca ponderó en una reforma laboral y junto con sus colaboradores, consideraba que la clase obrera cumplía una función social. (Ruíz, 1978: 62). Por tal motivo Huerta consideró que el Estado tenía que intervenir en los conflictos obrero-patronales y ayudar a los primeros con la promulgación de leyes para que las negociaciones fueran más justas. El gobierno tenía la obligación de hacerlo de forma apresurada ya que las constantes luchas revolucionarias podían obligar a más inconformes a sumarse al ataque.

Aunque Huerta terminó clausurando la Casa del Obrero Mundial, no quitó el dedo del renglón para reformar con base en la ley a favor de la lucha obrera. Para llevar a cabo esta decisión, Huerta designó a Andrés Molina Enríquez y a Rafael Sierra, personas muy capaces y conocedoras del trabajo en México, jefes del Departamento del Trabajo.

Esta fue de las últimas acciones de Huerta ya que, como se había predicho, las fuerzas revolucionarias borrarón al usurpador del plano político y el Primer Jefe de la causa revolucionaria, Venustiano Carranza

## Carranza y el trabajo en México

El tema laboral no tenía mucha atención por parte de Carranza, incluso no pensaba que podría estar incluido en la Constitución de 1917. La clase obrera era vista como un simple apoyo por él. No buscaba dismantelar el capital porque lo necesitaba y buscaba a toda costa calmar a la clase obrera para atraer a los inversionistas, porque en caso contrario, los huelguistas podían volverse contra su gobierno y su intento de la nueva constitución.

Néstor de Buen, investigador del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, nos comenta que los obreros tuvieron influencia de lucha directamente de las doctrinas anarcosindicalistas por medio de la Cámara de Trabajo (creada en 1912) y la Casa del Obrero Mundial (De Buen: 443). En 1917 se reunió un congreso obrero nacional en donde se exhortó a los trabajadores a poner atención en objetivos de largo alcance y no resoluciones inmediatas. También se pidió que nadie se afiliara a ningún partido político ni participara en el gobierno de Carranza. (Ruíz, 1978: 68)

De este Congreso surgió la Confederación de la Región Mexicana cuyas banderas apoyaban la lucha de clases. Para ese entonces el movimiento obrero había tenido una actitud antiextranjera. Esto influyó en la legislación de Carranza, ya que en 1915 el Departamento del Trabajo (que ya entraba en función después de ser clausurado por Huerta) sugería que se diera preferencia al trabajo mexicano sobre el extranjero. Se argumentaba que los trabajadores mexicanos eran tan capaces como ellos. Sin embargo, como se ha mencionado previamente, para 1914 Carranza prestó poca atención a las organizaciones obreras e incluso veía con malos ojos la reforma laboral. Desconfiaba totalmente de los sindicatos y aseguraba que éstos se encontraban llenos de agitadores y revoltosos.

Carranza tenía algo de razón en su pensamiento. Pero en la Casa del Obrero Mundial, se encontraban dos tipos de miembros: los radicales y los moderados. Ambas partes coincidían en que el sindicalismo era el medio por el cual los obreros se defenderían de la explotación de los patrones. La huelga también era un factor sumamente importante pues se tenían los antecedentes de Río Blanco y Cananea.

Algunos dirigentes del movimiento como Antonio Díaz Soto y Gama y Luis Méndez se unieron a Zapata y otros líderes más a Villa, porque estaban convencidos de que la fuerza era la única vía para la clase obrera. Pero además de Carranza, había otra fuerza revolucionaria que ganaba cada vez más adeptos. La Casa del Obrero Mundial tenía otros líderes que jugaban con otro caudillo revolucionario: Álvaro Obregón.

Gerardo Murillo, mejor conocido como el Dr. Atl, y partidario de Obregón, hizo un arduo trabajo para persuadir a la Casa del Obrero Mundial para abrazar la causa del sonorense quien se alió con Carranza. Los otros dirigentes poco a poco se convencían de esto hasta el grado de reclutar a trabajadores a favor del Ejército Constitucionalista. Así, la Casa del Obrero Mundial cedió sus ideales a Carranza.

En opinión de Ramón Eduardo Ruíz, la Casa del Obrero Mundial al aceptar un papel de apoyo a quienes en última instancia serían los gobernantes de México abrió las puertas para que los políticos manipularan a su antojo el movimiento obrero. Aun aceptando el apoyo de los obreros, Carranza seguía creyendo que éstos deberían permanecer en sus puestos de trabajo y no tomar las armas. Por este tipo de declaraciones, bastantes obreros no siguieron a Carranza y se unieron a otras fracciones revolucionarias, pues querían ver resultados inmediatos. El Primer Jefe estaba seguro de que los llamados batallones rojos eran la semilla que germinaría en un movimiento fuerte e independiente que buscaría enfrentarlo. (Ruíz, 1978: 76)

Del año 1915 a 1916, Carranza tuvo diversos enfrentamientos con la Casa del Obrero Mundial. La ruptura definitiva se dio en la Ciudad de México en 1916. Incluso se amenazó a la fuerza obrera a que se aplicaría pena de muerte a quien destruya la propiedad privada y pública y a quien obligara a los trabajadores a faltar al trabajo.

Para marzo de 1915, el gobierno asignó a Marcos López Jiménez, director del Departamento del Trabajo, a resolver los problemas obrero-patronales en la industria textil de Orizaba. En un memorándum, López Jiménez mencionó que el departamento del trabajo participaría en las negociaciones obrero-patronales, algo que obligó a las empresas a reconocer a dichas organizaciones; pero también aseveró que el gobierno adquirirá la facultad de reglamentar las actividades de éstas y castigarlas si actuaban de manera

inaceptable. Desde este punto, el gobierno empezó a controlar la lucha obrera. (Ruíz, 1978: 79)

En 1916 el Departamento del Trabajo tenía algunos proyectos de materia laboral. Héctor Victoria había pensado en la creación de juntas estatales que fungieran como árbitros entre el obrero y el patrón. Carranza aceptó a regañadientes aunque luego se dio cuenta que esto podría traerle beneficios. Se formaron así las Juntas de Conciliación y Arbitraje con un representante de cada sector: obrero y patronal, elegido por sus respectivas partes, y un representante del Estado, como lo menciona Néstor de Buen (De Buen: 129) Esto, en teoría, permitiría a los trabajadores el derecho a organizarse, pero en ocasiones el gobierno no brindaba el apoyo esperado y la balanza, como veremos más adelante, se inclinaba a favor del empresario.

### **La Constitución de 1917**

Venustiano Carranza había convocado la celebración de un Congreso cuyo objetivo primordial era una reforma de la Constitución liberal de 1857. El plazo se fijó del primero de diciembre de 1916 al 31 de enero de 1917. El Primer Jefe, que más bien era un viejo lobo de mar, designó a la mayoría de los constituyentes de 1917. Dicho proyecto, nos comenta Barry Carr, era un refrito de la Constitución de 1857, y “no contenía nada que reflejase el profundo cambio de estilo y de contenido de la vida política ocurrido en toda la nación en los años anteriores”. (Carr, 1976: 122)

En el proyecto de constitución no aparecieron derechos sociales laborales, aunque sí para los campesinos quienes eran más dóciles que los obreros. Había un grupo denominado <los jacobinos>, encabezado por Francisco J. Mújica, quien había formado parte del Estado Mayor de Carranza y que tuvo un estrecho contacto con Ricardo Flores Magón y su partido liberal, que representaría una izquierda moderada y por lo tanto, oposición en principio a los proyectos de Carranza.

Para tener un Estado fuerte y unido, Carranza buscaba otorgar más poder al Ejecutivo sobre el Legislativo, aunque eso significara caer en otra dictadura como la de Porfirio Díaz. Por tal razón el Primer Jefe intentó por todos los medios reducir la presencia obrera y controlar todas las organizaciones hasta entonces existentes. No es extraño

afirmar, como se ha venido haciendo a lo largo de esta investigación, que no existía un proyecto social laboral en el país. Cuando los jacobinos, de la mano de Francisco J. Mújica, propusieron reglas favorables a los trabajadores para los trabajadores, Carranza los veía a regañadientes, pero no pudo oponerse puesto que la mayoría de los presentes estaban convencidos de la necesidad de leyes en materia laboral.

Sin embargo, dice Néstor de Buen, el Primer Jefe seguía peleando desde su trinchera y el primero de agosto de 1916 había decretado la pena de muerte para los huelguistas que incurrieran en daños a la propiedad tanto privada como pública. (De Buen: 128)

El Proyecto Jacobino solicitaba añadir al artículo 5 Constitucional lo siguiente:

1. Igualdad de salario en igualdad de trabajo;
2. Pago de indemnizaciones por riesgo de trabajo;
3. Formación de comisiones de conciliación y arbitraje para resolver los conflictos laborales;
4. Jornada máxima de ocho horas; y,
5. prohibición del trabajo nocturno en la industria para mujeres y menores.

Barry Carr ilustra que el proyecto de Carranza en materia laboral era tan insulso que varios diputados se mostraron inconformes hasta el grado de pedir una sección completa para los derechos y obligaciones de los trabajadores y patronos. En este sentido, en lugar de reformar y ampliar el artículo quinto, en enero de 1917 se decidió crear el artículo 123 y con él el derecho a la huelga que había sido prohibida con pena de muerte por Carranza. Esto fue eliminado puesto que en teoría se buscaba no caer en las prácticas del porfiriato, ya que se tenían antecedentes de obreros asesinados por el gobierno federal en las huelgas de Río Blanco y Cananea. (Carr, 1976: 126)

El recién creado artículo 123 contenía el producto de la lucha sindical de los obreros. De acuerdo con Barry Carr, los años transcurridos entre 1917 y 1920 fueron decisivos para otorgar al movimiento obrero y sus productos el aspecto de hoy día (Carr, 1976) La Constitución de 1917 se consolidaba como el discurso oficial de todos los

sectores del país. Los obreros empezaron viendo con buenos ojos a la Constitución ya que representaba el producto de más de una década de lucha que había costado sangre.

El Primer Jefe consideró que establecido este artículo en la Constitución de 1917 se lograría someter a la clase trabajadora. Pero aún buscaba erradicar la lucha por completo. Carranza encargó la elaboración de un congreso en donde participaran las organizaciones obreras existentes con el fin de unir las en un solo organismo y que su control fuera más sencillo. Dicho congreso se llevó a cabo en Saltillo patrocinado por el gobernador y amigo del Primer Jefe, Gustavo Espinosa Mireles.

De esta manera, en 1918 los delegados de dieciocho estados decidieron fundar un organismo de carácter nacional: la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM), cuyos objetivos eran “unir a la clase trabajadora” y “emanciparla de toda maniobra política” (Ruíz, 1978: 87). Aunque la nueva organización obrera tenía un carácter moderno y nacional, en opinión de Barry Carr, su creación se logró gracias a la astucia de sus dirigentes que había aprovechado la inexperiencia de los obreros para convertirse en un foco de acción política. Esto se realizó con el fin de garantizar la subsistencia de la lucha obrera mediante negociaciones con las personalidades políticas del momento (Carr, 1976: 133) Con esto el movimiento obrero quedaría sin su esencia de lucha, pues la CROM no tardó en hacer las paces con el capitalismo, ni con el gobierno ni los empresarios. De esta forma, la revolución carrancista y sus sucesores obtuvieron el control del movimiento obrero con una retórica reformista.

### **Caudillismo**

En los años veinte la lucha de los obreros se fijó especialmente en la constitución de sindicatos y su reconocimiento. Obregón llegó a ser el presidente que más simpatizaba con el movimiento obrero, pero al momento de llegar a la presidencia su plan se difuminó tanto que el apoyo a los obreros pasó desapercibido. Fueron cuestiones económicas y políticas más que sociales las que permearon la actitud de Obregón hacia los obreros. Incluso llegó a considerar que gracias al artículo 123 y las Juntas de Conciliación y Arbitraje (propuestas en 1916) el obrero podía hacerse justicia sin recurrir a la fuerza. Su neutralidad dejaba a los obreros a la deriva en manos de políticos y empresarios con actitudes astutas, casi salvajes.

El gobierno de Obregón benefició a las empresas en la medida de permitirles ignorar a los sindicatos ya constituidos y contratar libremente a obreros sin ningún tipo de prestación, a pesar de que la revolución había peleado por eliminar estas prácticas.

El sonorenses aprovechó que las empresas no reconocieran a los sindicatos y prometió reconocerlas desde el gobierno federal si cumplían una serie de condiciones, tal como ocurrió con los ferrocarrileros a quienes Obregón les prometió constituir sindicatos si colaboraban con los funcionarios y acataban los mandatos de la CROM. Así los trabajadores del ferrocarril perdieron autonomía y la creación del Partido Nacional Ferrocarrilero tenía controlados a todas las organizaciones de este gremio.

El gobierno de Obregón fue más que benevolente con el sistema capital que quedó intacto. La lucha sindical se retrasó y perdió fuerza. La revolución en materia laboral poco ayudó a los trabajadores en sus necesidades.

La CROM apoyó abiertamente al gobierno de Obregón y éste le dio la supremacía sobre todos los círculos obreros. El gobierno logró un inmenso control de las organizaciones obreras a través de la CROM; aun así, la creación del artículo 123 significó una victoria obrera que concedió todos los derechos exigidos previamente por los huelguistas de Río Blanco, Cananea y los ferrocarrileros, pues con esto se establecían en la Constitución sus demandas como la jornada máxima de ocho horas diarias, limitaron el trabajo de mujeres y niños, se logró que las víctimas en accidentes laborales fueran indemnizadas y, para fines de esta investigación, se fijó una tabla de salarios mínimos que reflejara el costo de vida del trabajador.

El salario tuvo su propia reforma. Además de las exigencias descritas previamente, se coló una igual de relevante, pues los obreros mexicanos exigieron que “los salarios se pagaran exclusivamente en moneda de cuño corriente y no en <dinero sustituto>, con lo cual comenzaron a desaparecer las odiadas tiendas de raya” (Carr, 1976: 124).

Como se ha venido mencionando, la clase obrera se mostraba optimista con la creación del artículo 123, pero en la práctica se comenzó a dar cuenta de que sus métodos de lucha eran detenidas por otros mecanismos jurídicos. Las nuevas leyes no incitaban al

trabajador a hacer valer sus derechos frente al patrón sino a buscar la reconciliación. Sin un movimiento obrero fuerte e independiente el capitalismo continuó intacto.

### **Maximato**

Después de la lucha armada revolucionaria que culminó con la promulgación de la Constitución de 1917, el Estado asumió un papel preponderante en la producción de bienes y servicios así como en la distribución del ingreso. De 1920 a 1940 comenzó un desarrollo en el país que empoderaría en forma gradual al Estado frente a los empresarios extranjeros que se habían posicionado como grandes grupos acaudalados gracias las concesiones otorgadas en el porfiriato que permitían la explotación de las redes ferroviarias, las plantas eléctricas existentes y las minas nacionales. El Estado se valió de la fuerza obrera y campesina para conseguir sus objetivos en más de una ocasión.

Como se ha visto previamente, en el gobierno de Álvaro Obregón, el país logró mirar al desarrollo como vía para alcanzar la estabilidad y el ordenamiento. En su periodo, y de igual modo con Plutarco Elías Calles, el Estado entró en un dilema sobre su rumbo. Existían entonces dos tareas, de acuerdo con Raymond Vernon, que se llevarían a cabo: primeramente, era necesario privar de su poder a los grupos que hasta ese momento habían dominado la estructura política mexicana: la iglesia, los extranjeros y los terratenientes; el otro objetivo estribaba en que el Estado debía de asumir un papel más preponderante sobre el pueblo mexicano (Vernon, 1981: 80).

De acuerdo con Jorge Basurto, la década de los años veinte (de 1920 a 1928, para ser precisos), se caracterizó fundamentalmente por el gran interés de controlar a los grandes grupos que naturalmente eran considerados factores de riesgo: caudillos, militares, campesinos y, evidentemente, obreros. (Basurto, 1983: 11)

Como prueba de lo anterior, aun entrada la década de los veinte, las compañías mineras y textiles estaban dominadas por empresas extranjeras, puesto que habían comprado todos los activos de los pequeños comerciantes nacionales. El PIB en términos reales tuvo un aumento de 11,273 mdp en 1921 a 16,115 mdp en 1929<sup>13</sup> (Basurto, 1983: 12). Aun con esto, el ingreso no se distribuyó de manera justa dejando a los pobres de

---

<sup>13</sup> Pesos de 1950. Información de Jorge Basurto.

forma igual o peor y a los más acaudalados aún más ricos, como veremos a lo largo de este apartado.

Con el asesinato de Álvaro Obregón (personaje en un inicio simpatizante de los obreros pero después renuente a ellos), el control del poder político quedó en manos de Plutarco Elías Calles quien se proclamó el Jefe Máximo de la Revolución aún después de su periodo. Calles buscaba seguir en el poder pero respetando el principio de la no-reelección. Así el Jefe Máximo logro concretar sus órdenes con la ayuda de tres personajes dóciles a su palabra: Emilio Portes Gil, Pascual Ortiz Rubio y Abelardo L. Rodríguez.

Mientras Calles se perpetuaba en el poder, al menos por un periodo sexenal más, el país sufría una gran etapa de desempleo debido a la crisis de 1929 en EE.UU. Por ejemplo, en su obra *Cárdenas y el poder sindical*, Jorge Basurto dice que en los primeros nueve meses de 1930, al menos diez empresas mineras cerraron dejando a más de 7,000 operarios sin empleo; la mina Mazapil Cooper Co. de Zacatecas despidió de golpe a sus 4,000 obreros en 1930; los Ferrocarriles Nacionales alegaban finanzas rojas y despidieron a otro 4,000 obreros. (Basurto, 1983: 14)

El Jefe Máximo había adoptado una política benévola con los patrones y nunca tuvo intención de desestabilizar los privilegios de los empresarios ni mucho menos de empoderar a los obreros. Incluso había llegado a declarar que las cuestiones obreras deberían de tratarse en favor de los obreros pero también de los patrones. Calles poco a poco se iba deslindando de los asuntos obreros pues después de la muerte de Obregón no comprendió el sentido de otorgarles poder a éstos, si antes ya habían creado una organización estable como la CROM.

Ahora bien, con el asesinato de Obregón, los líderes de la CROM y Calles pasaron a ser sospechosos. Nos dice Basurto que el Jefe Máximo había optado por retirar el apoyo a la CROM para evitar alguna reprimenda por la muerte de Obregón. El resultado de esta acción fue que la CROM poco a poco perdía presencia dentro del movimiento obrero. Al ejemplo de Calles le siguieron varios sindicatos que habían sido parte fundamental e integral de la CROM que ya estaba en descomposición. (Basurto, 1983: 17)

Sin una central con voz fuerte que los apoyara, los obreros perdían terreno en las negociaciones y muchas veces tenían que acatar las decisiones oficiales, y como nos comenta Basurto, a veces tenían que llegar a acuerdos “amistosos” con los patrones. Pero aun con las disposiciones oficiales que claramente beneficiaban a los empresarios, los obreros recurrían a su único medio de defensa: las huelgas; éstas estallaban a menudo por la rebaja del salario, el reajuste de personal y la violación del contrato colectivo de trabajo (Basurto, 1983: 17). El número de huelgas por año lo podemos ver en el cuadro 2 a continuación:

**CUADRO 2. Huelgas y huelguistas (1929-1933)**

Año	Número de huelgas	Número de huelguistas
1929	14	3,473
1930	15	3,719
1931	11	227
1932	56	3,579
1933	13	1,084

Fuente: Basurto, J. *Cárdenas y el poder sindical*, p. 19.

En el cuadro 2 podemos ver que en el año de 1932 tenemos el mayor número de huelgas pero no el mayor número de huelguistas; en 1931, hubo el menor número de huelgas y de huelguistas. Curiosamente, en 1931 fue creada la Ley Federal del Trabajo, razón por la cual se puede explicar un número pequeño de huelga y huelguistas, como veremos más adelante. Aunque para el otro año este número aumentó considerablemente.

No solo la Ley Federal del Trabajo beneficiaba en muchas ocasiones a los patrones, Basurto nos cuenta que

“entre el año de 1931 y 1932 se dieron otras huelgas contra empresas extranjeras, la de telefonistas en el Distrito Federal, la de tranviarios y la huelga general de los ferrocarrileros del sud-pacífico, empresas extranjeras todas, movimientos que fueron aplastados por el gobierno por medio de las juntas de conciliación y arbitraje y con la complacencia de sus respectivos líderes”. (Basurto, 1983: 18)

Los conflictos que se consideraban graves eran resueltos de manera arbitraria por el Presidente de la República, como a huelga en la petrolera El Águila y la huelga llevada a cabo por el Sindicato de Trabajadores Ferrocarrileros de la República Mexicana. Este último conflicto es de especial interés por una razón bien clara. Para iniciar, el sindicato de los ferrocarrileros que era mayoría pidió ser el único representante y exigió el derecho exclusivo de contratación. Su petición fue declarada legal ya que el artículo 43 de la recién creada Ley Federal del trabajo lo permitía.

Con la aprobación de Calles, la petición de los ferrocarrileros a través de su sindicato, fue procesada y para poder entrar a la compañía a trabajar, era preciso que el solicitante fuera presentado por el sindicato. Éste mismo podía también despedir a quienes fueran expulsados y castigados por él. A esto se le llamará de ahora en adelante cláusula de exclusión que entraba en vigor a partir de 1931 implementada por el gobierno de Pascual Ortiz Rubio.

Ahora bien, además de la exclusión de los sindicatos, los trabajadores tenían que enfrentarse a la exclusión también de las juntas de conciliación y arbitraje que por lo regular fallaba en favor de los patrones y los salarios no habían mejorado su situación.

### **LFT de 1931**

En 1929 Aarón Sáenz, secretario de Industria, Comercio y Trabajo, anunciaba un proyecto de ley laboral con el cual se pretendía reglamentar el artículo 123 de la Constitución de 1917 referente al trabajo y otros elementos más que eran necesarios para poner a la vanguardia el tema laboral mexicano. Rápidamente diversas organizaciones obreras con sus respectivos líderes tales como Fidel Velázquez, Julio A. Batres, Carlos L. Gracidas y Salvador J. Romero, se mostraron inconformes pues consideraban que el Estado tendría más poder del decisión del que de por sí ya ostentaban mediante las juntas de conciliación. (Basurto, 1983: 20)

Jorge Basurto nos comenta en su ya citada obra *Cárdenas y el poder sindical*, que Ortiz Rubio en un primer momento se mostraba abierto al diálogo, sin embargo, ninguna objeción procedió y el 13 de agosto de 1931 la Cámara de Diputados aprobó el proyecto y envió al presidente para su promulgación. El 28 de agosto de ese mismo año, todas las leyes

laborales estatales fueron abrogadas y en consecuencia sustituidas por la nueva ley, una ley que...

“daba finalmente al Estado la facultad legal de controlar de una vez por todas al movimiento obrero, para la cual bastaba con una de sus disposiciones, aquella que se refiere al reconocimiento oficial de los sindicatos, pues, aun cuando se decía que podían ser formados sin previa autorización, el hecho es que su existencia legal depende de su registro ante la Junta de Conciliación y Arbitraje correspondiente y, en los casos de competencia federal, ante la Secretaria del Trabajo.” (Basurto, 1983: 17)

Como podemos ver, el logró la facultad de dar el reconocimiento a diversas organizaciones obreras así como de desecharlos u obstaculizarlas con trámites burocráticos extensos y complejos.

En cuanto a las contrataciones de los trabajadores, es de suma importancia resaltar el papel que juega la cláusula de exclusión, pieza clave del comportamiento sindical que daría a los sindicatos el control sobre los puestos de trabajo y sobre los trabajadores. Basurto sostiene que ningún sindicato se privaría a sí mismo de semejante arma, pues casi en su totalidad de los contratos colectivos contenían tal cláusula, puesto que en bastantes ocasiones era usada contra el descontento de cualquier naturaleza e incluso usada a sugerencia del patrón. (Basurto, 1983: 22)

La expedición de la Ley Federal del Trabajo en 1931 representó un retroceso en las relaciones obrero-patronales pues significó un avance en el control gubernamental en materia de reconocimiento y registro de los contratos y sindicatos. En su obra *La democracia pendiente*, María Xelhuantzi dice que la alianza entre el gobierno y el patrón permearon un sistema laboral en donde los empresarios serían los beneficiados con “ciertas políticas, en especial la de salarios bajos o controlados, ya que desde luego, los salarios entraban también en el amplio espectro de atribuciones del Estado para arbitrar y regular la vida social y para distribuir autoritariamente lo que a cada uno de los partícipes en la producción le correspondería.” (Xelhuantzi, 2000: 74).

Es así como se configura un carácter titular de la autoridad en la legislación del trabajo en donde el poder político-empresarial tendría suma intervención en el manejo de los conflictos obrero-patronales.

A finales de 1940 se creó la STPS como acción última del gobierno postrevolucionario con el fin de tener aún más el control en el ámbito laboral. En palabras de la profesora María Xelhuantzi,

“con la STPS, el gobierno reorganizaba y fortalecía su papel de control y regulación de la vida social, restándole autonomía e iniciativa y limitando un desarrollo natural de los actores productivos, que sería reemplazado por un desarrollo tutelado y sobrepolitizado, sujeto a intereses diversos y con frecuencia ajenos al ámbito productivo y de las reacciones estrictas entre trabajadores y patrones.” (Xelhuantzi, 2000: 77).

Nos continúa diciendo que

De hecho los sindicatos y contratos de protección se convirtieron en mecanismos privilegiados para el control salarial. La exención de impuestos al capital y el control salarial marcaron en definitiva una política histórica de concentración del ingreso y de desigualdad social en México. (2000: 81)

Lo característico de la ley es la aparición de los sindicatos y contratos de protección patronal y el inicio del control obrero por parte del gobierno con el fin de sofocar cualquier insurrección que atente contra el poder empresarial. Cabe destacar que el surgimiento de los contratos y sindicatos de protección fue un fenómeno estrechamente relacionado con los sindicatos y contratos verdaderos, pues surgieron como una extremidad del sindicalismo corporativo, lo que significa que en un momento pudieron ser sindicatos reales con contratos verdaderos pero la corrupción y alianzas entre líderes sindicales, empresarios y gobierno lograron corromperlos para crear el sistema laboral que ahora tenemos.

### **La política laboral de Cárdenas**

Cuando Calles llamó a la unidad nacional bajo la bandera del PNR, había relegado a dos sectores que consideraba un peligro para la estabilidad: el obrero y el campesino. Cárdenas vio en esta acción del Jefe Máximo una oportunidad para que su gobierno tuviera una base de masas y no de cuadros, y comenzó a dar voz a las uniones de trabajadores que Calles había dejado, en palabras de Raymond Vernon, en un eclipse temporal.

Es innegable que las reformas llevadas a cabo por Cárdenas en su sexenio (1936-1940) sentaron las bases para una creciente industrialización y el fortalecimiento de la economía nacional; sin embargo, también se debe de mencionar que el desarrollo económico alcanzado en este periodo, no logró una distribución justa del ingreso ni en el

periodo presidencial de Cárdenas ni con ninguno de sus sucesores. Todo esto provocó lo que se ha sentenciado al inicio de este capítulo: una enorme desigualdad y el enriquecimiento de las clases más altas. En breve veremos este proceso.

La política laboral de Cárdenas consistió, *grosso modo*, en una sumisión de la mano obrera al gobierno federal a cambio de algunos beneficios (evidentemente para los líderes sindicales). Se puede resumir en tres partes:

1. El gobierno impulsó y patrocinó la unificación de los obreros industriales en una gran central: la Confederación de Trabajadores de México (CTM), con el fin de facilitar el manejo de los obreros con Vicente Lombardo Toledano a la cabeza.<sup>14</sup>
2. La política cardenista, en segunda instancia, difundió la idea de que todos los trabajadores deben de pertenecer a un sindicato que estuviera protegido por un contrato colectivo, como lo exigía la LFT de 1931, y que a su vez acataran las decisiones de la Junta de Conciliación y Arbitraje, cuyas decisiones en diversas ocasiones estaban a la órdenes del Departamento del Trabajo.
3. En un tercer momento, Cárdenas insistió en que los salarios de los trabajadores se basaran en la capacidad de pago de las compañías y no en el costo de vida de las sociedad.

En este proceso, Cárdenas insistió que si las prácticas de su gobierno no eran las adecuadas, los empresarios podían entregar sus propiedades para ser manejadas en beneficio de los trabajadores, como lo llegó a expresar en el último de sus catorce puntos de conciliación cuando surgió el problema de los trabajadores de la Vidriera de Monterrey con sus patrones en 1936.<sup>15</sup> (Basurto, 1983: 59)

En 1938 se crea el PRM principalmente con cuatro sectores, a saber, obrero, agrario, militar y popular. Naturalmente, la CTM estaba a la cabeza de los obreros; la CNC, a la cual fueron adheridas las ligas campesinas, locales y estatales, al sector agrario; el sector

---

<sup>14</sup> La mayoría de los sindicatos obreros reformistas y radicales se unieron a la CTM.

<sup>15</sup> El conflicto de la vidriera fue en suma tan fuerte que los trabajadores no tenían defensa ya que, nos dice Jorge Basurto, el sindicalismo en Monterrey era en su mayoría blanco. Cárdenas se vio en la necesidad de intervenir personalmente y llegar a un acuerdo con el plan de catorce puntos para el fin de la huelga y reestructurar así las relaciones obrero-patronales.

popular estaba integrada por los empleados del gobierno quienes organizaron su propia organización laboral.

Sin embargo, esta nueva composición que pretendía ser el ejemplo de un gobierno popular y progresista, quedó en demagogia, ya que Roger Hansen nos permite ver que después de 1940 esto fue invertido, pues después de 1940 y en los primeros años de 197, los ricos se han vuelto más ricos y, en consecuencia, los pobres más pobres (Hansen, 1971: 97) además de que apareció una estrategia para controlar la actividad sindical de los obreros, se retardó el ritmo de la reforma agraria y se redujo la participación relativa en el ingreso total del 60% inferior de la población mexicana. (Vernon, 1981: 106)

### **La economía en el cardenismo**

De 1910 a 1940 se registraron migraciones y las áreas urbanas aumentaron en 56%, En ese lapso, aumentaron con rapidez las ocupaciones de clase media (oficinistas, trabajadores especializados, empleados bancarios y del gobierno, profesionales y propietarios de pequeños negocios). Pero la falta de seguridad y el abandono de las haciendas, produjo una migración de mano de obra y capitales del campo a la ciudad, lo que provocó que las grandes ciudades y empresas adquirieran capital ocioso y mano de obra barata. Esta migración ocasionó que los trabajadores empezaran a rebajar el precio de su trabajo con el fin de entrar al sector obrero y quienes no lo lograban, engrosaban las filas de pobreza en las calles de la Ciudad de México.

Raymond Vernon nos ilustra que de 1920 a 1930 comenzó un pequeño resurgimiento económico. Pues la demanda de plata, plomo, zinc y cobre provocó que la industria minera comenzara a tener brillos en la economía nacional gracias a la expansión económica de Estados Unidos y Europa Occidental. Al inicio de la década de 1930 hubo un descenso en esta industria, pero en 1932 el aumento fue considerable, lo que permitió que las empresas mineras tuvieran un margen de utilidades mayor, algo que a menudo negaban.

El impacto de la Segunda Guerra Mundial dio a México la oportunidad de desarrollar su industria. Durante el crecimiento de México no hubo un plan consistente ni para la redistribución de las utilidades de la producción a amplios sectores de la economía.

A principios de la década de 1940, los costos de vida se elevaron tan rápidamente que parecieron adelantarse a los salarios, y fue a finales de esta década y principios de 1950, cuando el aumento de los salarios comenzó a igualarse con el aumento del costo de vida. En el gobierno de Miguel Alemán la corriente de inversionistas de EE.UU. empezó a crecer debido a que ya no tenían que enfrentarse a la hostilidad del gobierno de Cárdenas. El presidente Adolfo Ruiz Cortinez se enfrentó a dos grandes problemas: evitar la inflación y aumentar el poder de compra del trabajador mexicano.

Pero si de desarrollo formidable hablamos, la producción real de bienes y servicios tuvo un crecimiento del 6% aproximadamente de 1939 a 1960. Con datos de la investigación de Vernon, la población creció en forma proporcional con el incremento económico, lo que benefició, en suma, a los más acaudalados por ser quienes ostentaban los medios de producción (Vernon, 1981: 106). La actividad industrial, la producción de energía eléctrica y el petróleo tuvieron un incremento excepcional lo que trajo grandes disputas entre el gobierno cardenista y los empresarios.<sup>16</sup>

Raymond Vernon continúa su análisis señalando que durante diez años de 1939 a 1949 los salarios nominales en 24 industrias mexicanas subieron 160% mientras el índice del costo de vida en la Ciudad de México fue el doble y un poco más (223%) (Vernon, 1981: 106). Es innegable que los salarios no respondían al costo de vida y no solamente eso, Roger Hansen nos deja ver que el ingreso estaba distribuido en mayor medida con las clases altas (Hansen, 1971: 98).

Para la siguiente década, en los años cincuenta, la situación fue similar pues los salarios tuvieron un aumento del 125%, pero en ese mismo lapso el costo de vida en la Ciudad de México subió 90% (Vernon: 1981: 110). Esto ocasionó un aumento inconcebible en los precios, lo que se traduce en una vida precaria para los trabajadores mexicanos con un salario inferior.

Miguel Alemán basó su gobierno en un aumento de la industria con el fin de fortalecerla y esperando que trajera resultados benéficos. Por tanto no se sometió a

---

<sup>16</sup> En el año de 1936 se registraron tres grandes huelgas por el problema descrito previamente. El sector ferrocarrilero, el SME y la huelga del sindicato de los petroleros, protagonizaron grandes disputas entre el sector obrero y el patronal. Para ampliar información consultar: Basurto, Jorge, Cárdenas y el Poder Sindical, Ed. ERA, México, 1983, 118-150 pp.

restricciones fuertes con el capital extranjero. Como hemos estudiado, al control corporativo de Calles y a la política pro-empresarios de Cárdenas y Ávila Camacho, se sumaba la administración de Miguel Alemán caracterizada por una imposición definitiva de esquema de sindicatos y de los contratos de protección por medio de la violencia y la fuerza. La lucha de clases de la que nos habló Marx se iría diluyendo cuando se intentaba reducir a los sindicatos a su mínima expresión, dejándolos sin negociación colectiva y sin factores de producción.

Durante el periodo alemanista se llevaron a cabo diversos conflictos industriales en sectores estratégicos como el petróleo, electricidad, ferrocarriles y la minería. Todos los conflictos surgidos fueron reprimidos y el gobierno impuso un esquema de modernización unilateral. En este contexto, surge el llamado *charrismo sindical* que es entendido, en palabras de María Xelhuantzi, “como la expresión más integrada del corporativismo sindical y de lo que hoy en día se conoce como sindicalismo tradicional” (Xelhuantzi, 2000: 95). La socióloga considera que la pérdida más grande del sindicalismo fue precisamente la de su papel como interlocutor y actor en el ámbito productivo, por medio de la negociación y contratación colectivas.

A continuación se mencionan las cuatro características del “charrismo sindical” cuyo periodo particular se dio de 1946 a 1952.

1. El abandono por parte de los sindicatos del ámbito productivo como espacio estratégico de la lucha sindical.
2. La centralización excesiva y estatutaria del poder sindical en los comités ejecutivos nacionales.
3. El reconocimiento y el apoyo por parte del gobierno y de la empresa como factor principal para la conservación del poder sindical.
4. La falta de transparencia en la vida sindical y en la toma de decisiones, así como al escasa o nula participación de los trabajadores. (Xelhuantzi, 2000: 96)

En síntesis, el gobierno se valió de todo cuanto estuvo a su alcance para reprimir el movimiento obrero, desde lo taimado, como la cooptación de los líderes de los trabajadores, así como lo bárbaro, como la violencia y la represión.

## **La distribución del ingreso en México**

Como ya se ha mencionado, la rápida industrialización se ha logrado gracias a una reducción considerable del consumo de las personas con menos ingresos. Roger Hansen concluye que entre 1940 y los primeros años de la séptima década, en México los ricos se han vuelto más ricos y los pobres más pobres, algunos en sentido relativo y otros en forma absoluta (Hansen, 1971: 97). Esto no ha traído títulos como el país con más inequidad de América Latina en 1963.

En la quinta década del siglo XX, la distribución del ingreso en México se caracterizó por.

1. Ingresos rápidamente crecientes de las empresa
2. Crecimiento lento de la entrada per-cápita derivada de los salarios y los sueldos
3. Una reducción de las tasas del salario real

El costo de vida de las familias de los trabajadores mexicanos se elevó considerablemente, pues para 1940 ésta era de 21.3% y diez años después, en 1950, pasó al 73.3%. Y aunque el costo de vida se elevaba, los salarios no lo hacían; al contrario descendieron hasta en una tercera parte en la misma década, como lo advierte Hansen (Hansen, 1971: 99).

Como ya es de nuestro conocimiento, las tasas de los salarios en la zona urbana eran mucho más grandes que en el sector rural lo que ocasionaba migraciones del campo a la ciudad, como ya habíamos visto. Las personas que venían del campo eran asimilados por la gran industria. Con Cárdenas el 65% de la fuerza de trabajo estaba en el campo; pero para 1950 el porcentaje había descendido un 7% para quedar en un 58%. En esta misma década (1940-1950), en la Ciudad de México, la fuerza de trabajo en el sector industrial se elevó del 13 al 16%; y en el sector de servicios su aumento fue del 22 al 26%. (Hansen, 1971: 99)

Para 1950 y 1957, hubo una baja importante en el ingreso personal, en las familias más pobres. La reducción de salarios se dio drásticamente en el 20% de las familias más pobres.

## La distribución del ingreso en México de 1939 a 1983

### Disminución del salario real y pérdida del poder adquisitivo

Existen diversos factores que influyen en mayor o menor medida en la distribución del ingreso. Éstos van desde la productividad y el empleo, que son consecuencia de las decisiones de inversión de los grandes empresarios, hasta decisiones de índole político de cada país determinado justificado por su marco legal.

Jeffrey Bortz, quien fue citado previamente, desmiente dos mitos en la historia económica de México sobre el crecimiento y eventual distribución del ingreso. Estos son la linealidad del crecimiento y la capacidad del gobierno mexicano para dirigir la economía. En el primer mito, se expone un gran crecimiento de la década de 1940 a la de 1980 (6% anual), como vemos abajo en el cuadro 3, que usa los datos de Bortz. (Bortz, 1986: 163)

**CUADRO 3**  
**Crecimiento por década de 1940 a 1980**

Décadas	Crecimiento
1940-1950	5.96%
1950-1960	6.09%
1960-1970	7.01%
1970-1980	6.60%

Fuente: Elaboración propia con información de J. Bortz (1986)

Los economistas dentro del gobierno sostenían que el crecimiento resultaba de un índice natural y que dada a la “salud” de la economía en ese entonces, el crecimiento continuaría aun pasada la década de 1980. Sin embargo, Bortz desmiente este pensamiento e incluso predice un descenso en el crecimiento económico, lo que derivaría en una disminución del salario de la clase trabajadora y en la disminución de su nivel de vida. En cuanto al segundo mito, sobre la capacidad del gobierno para dirigir la economía, Bortz nos señala que debido a la falta de presión política de los trabajadores y de otros actores, el manejo oficial de la economía no tenía un examen crítico de sí mismo. Las estadísticas, como las de arriba, reflejaban una economía saludable. Pero se tiene que considerar que aun con el crecimiento

de más de 6% anual, la distribución del ingreso comenzaba a ser más inequitativa de 1950 en adelante.

De acuerdo con Wouter van Ginneken en su libro *Los grupos socioeconómicos y la distribución del ingreso en México*, aunque el crecimiento económico sea la meta principal de la política económica de cada país, esto no garantiza que los beneficiados sean todos los grupos socioeconómicos de la nación. Se tiene que considerar también que pertenecer a cierto grupo socioeconómico podría determinar cuánto percibimos del ingreso.

Crear que un gran crecimiento económico significa que todos los grupos socioeconómicos van a disfrutar de estabilidad y un mejor nivel de vida, es erróneo. Cuando se presenta un crecimiento como el que México experimentó de 1940 a 1980, en teoría debió de beneficiar a todos los grupos; sin embargo, de la década de 1950 a 1975, México pasó a ser un país en donde los más pobres se hacían más pobres y los más acaudalados veían incrementar su fortuna. Analicemos el cuadro 4:

**CUADRO 4. La distribución del ingreso en las clases pobres y ricas**

La distribución del ingreso familiar disponible (en porcentos)						
Porcentaje del ingreso familiar disponible después del impuesto total que se acumula en:	1950	1958	1963	1968	1969	1975
El 20% inferior	6.1	5.0	4.2	3.7	4.0	4.1
30% bajo la mediana	13.0	11.7	11.5	10.7	11.0	10.1
30% sobre la mediana	21.1	20.4	21.7	22.5	21.0	19.4
El 20% superior	59.8	62.9	62.6	63.1	64.0	66.4
<b>Coefficiente de Gini</b>	<b>.50</b>	<b>.53</b>	<b>.55</b>	<b>.56</b>	<b>.58</b>	<b>.58</b>

Fuente: Ginneken, W. *Los grupos socioeconómicos y la distribución del ingreso en México*, p. 15.

El 20% inferior, en el que encontramos a jornaleros agrícolas y pequeños agricultores en el centro y sur del país, vieron una disminución del 6.1% en 1950 a 4.1% en 1975. Cabe señalar que para el año 1968, su ingreso disminuyó casi el 50%, pues del 6.1% en 1950, en 1968 ese porcentaje ya era del 3.7%. Esta disminución del ingreso evidentemente se reflejó en su poder adquisitivo. Cuando pasamos al 30% bajo la mediana, encontramos una situación similar. La disminución en su ingreso es visible. En el año de 1968, el porcentaje de su ingreso era del 10.7%, algo bajo respecto a 1950. Para 1969, hubo un ligero aumento aunque para 1975 se presentó otra drástica caída. En cuanto a las clases que se encuentran en el 30% sobre la mediana, hubo pequeñas variaciones que apenas del 1%. Aunque para el

año de 1975, el descenso en su ingreso fue claro: de 21.1% en 1950 al 19.4% en el último año. (Ginneken, 1985: 15)

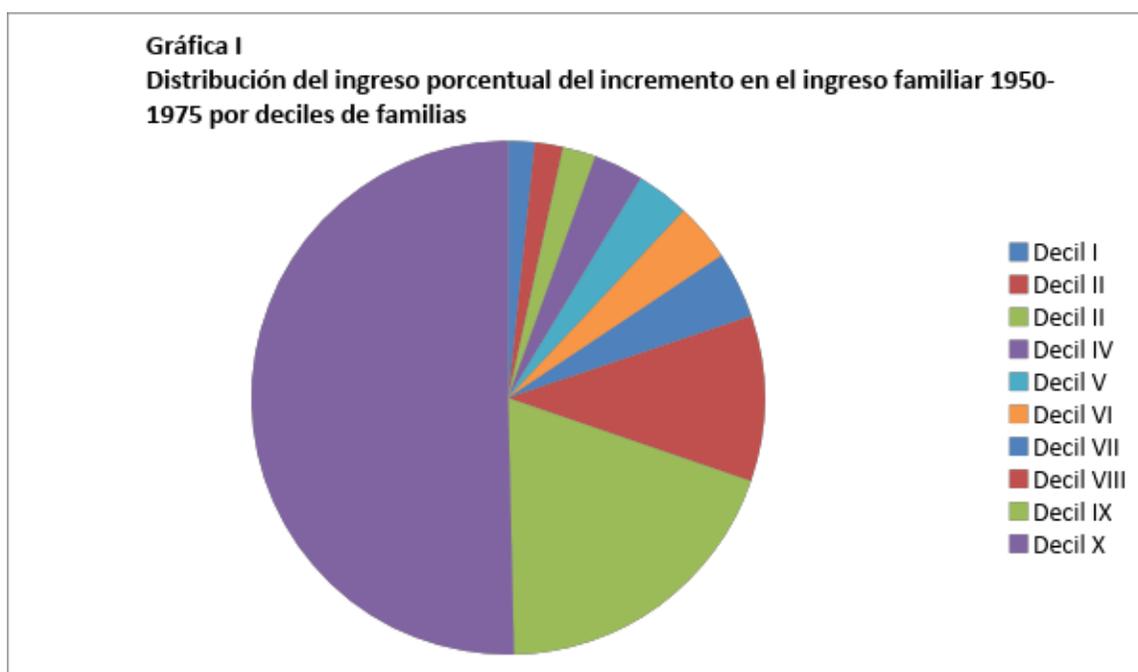
Ahora bien, las familias más beneficiadas con el crecimiento del 6% anual fueron, evidentemente, las familias más ricas que pertenecen al 20% superior en el ingreso. En este conjunto, encontramos a los grandes empresarios, algunos pequeños empresarios y empleados de sector moderno de la manufactura, el comercio y los servicios (Ginneken, 1985: 15). La participación de este grupo pasó de casi del 60% en el primer año al 66.4% en el último año. Fue el único grupo que presentó un aumento del 1% e incluso del 2% en el periodo analizado. Sin embargo, aun con el crecimiento, el coeficiente de Gini nos revela un aumento de la desigualdad en los años estudiados, pues en 1950 este indicador era del (.50) y para 1975 pasó a ser (.58). (Ginneken, 1985: 14)

Para ilustrar la inequidad del ingreso en las familias mexicanas, la economista Ifigenia Martínez abordó que el crecimiento del ingreso en pesos de las familias mexicanas tuvo un aumento del 3.9% medio anual, lo que significa que para el año de 1950 el ingreso promedio de las familias era de 956 pesos mensuales y para 1975 esta cifra había aumentado 2,486. En este lapso, se puede apreciar un crecimiento de las familias mexicanas en un 50% ya que en 1950 el número de familias era de 5.1 millones y para la 1975 esta cifra se duplicó a 10.2 millones (Martínez, 1989: 18). Ifigenia Martínez nos revela de la siguiente manera cómo aun con un incremento en el ingreso de las familias y la consolidación del mercado interno, el mejoramiento en esta etapa, en sus palabras, estuvo lejos de ser equitativo.

Como ya se había analizado con Ginneken, las familias de los estratos más bajos sufrieron un serio deterioro en su participación del ingreso lo que significó, como se ha dicho, una pérdida de su poder adquisitivo. La investigación de Martínez arguye que aun con la disminución de la participación en el ingreso de las clases bajas, éstas tuvieron un pequeño incremento, pero en comparación con las familias más ricas, este incremento no significó nada, incluso es ridículo. Por ejemplo, Martínez establece que la población en la escala más baja sufrió un deterioro en su participación del ingreso del 2.7% al 1.6% en un lapso de 25 años (1950 a 1975). Sin embargo, en términos reales (y a precios de 1958), el

ingreso familiar pasó de 258 pesos mensuales 407 pesos mensuales, en el mismo lapso. (Martínez, 1989: 18)

En el otro lado de la moneda, el 10% de las familias más acaudalas tuvieron un incremento en su ingreso más notorio y holgado. Su participación fue del 49% en 1950 y para el año de 1975 tuvo un ligero descenso a 48.3%, aunque eso no significó gran pérdida ya que en términos reales, de acuerdo con Ifigenia Martínez, estas familias tuvieron un incremento del 156% en su ingreso personal, que en precios de 1958, se tradujo en 7,326 pesos mensuales por familia. (Martínez, 1989: 19)



Fuente: Martínez, I. *Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México*, pág. 20

En la gráfica I se aprecia la participación del ingreso de las familias por deciles, donde el decil I está integrado por las familias de más bajos recurso y así sucesivamente hasta el último decil en donde encontramos a las familias más adineradas. Es fácil observar, como ya analizamos, que la participación de las familias más ricas de México en el lapso estudiado es casi del 50% total del ingreso.

Ahora bien, con base en la investigación de Ifigenia Martínez, las familias de clase media alta, pertenecientes al decil IX, vieron una mejor evolución de su ingreso de 1950 a 1975, pues para el primer año su proporción del ingreso total fue de 10.8% al inicio del

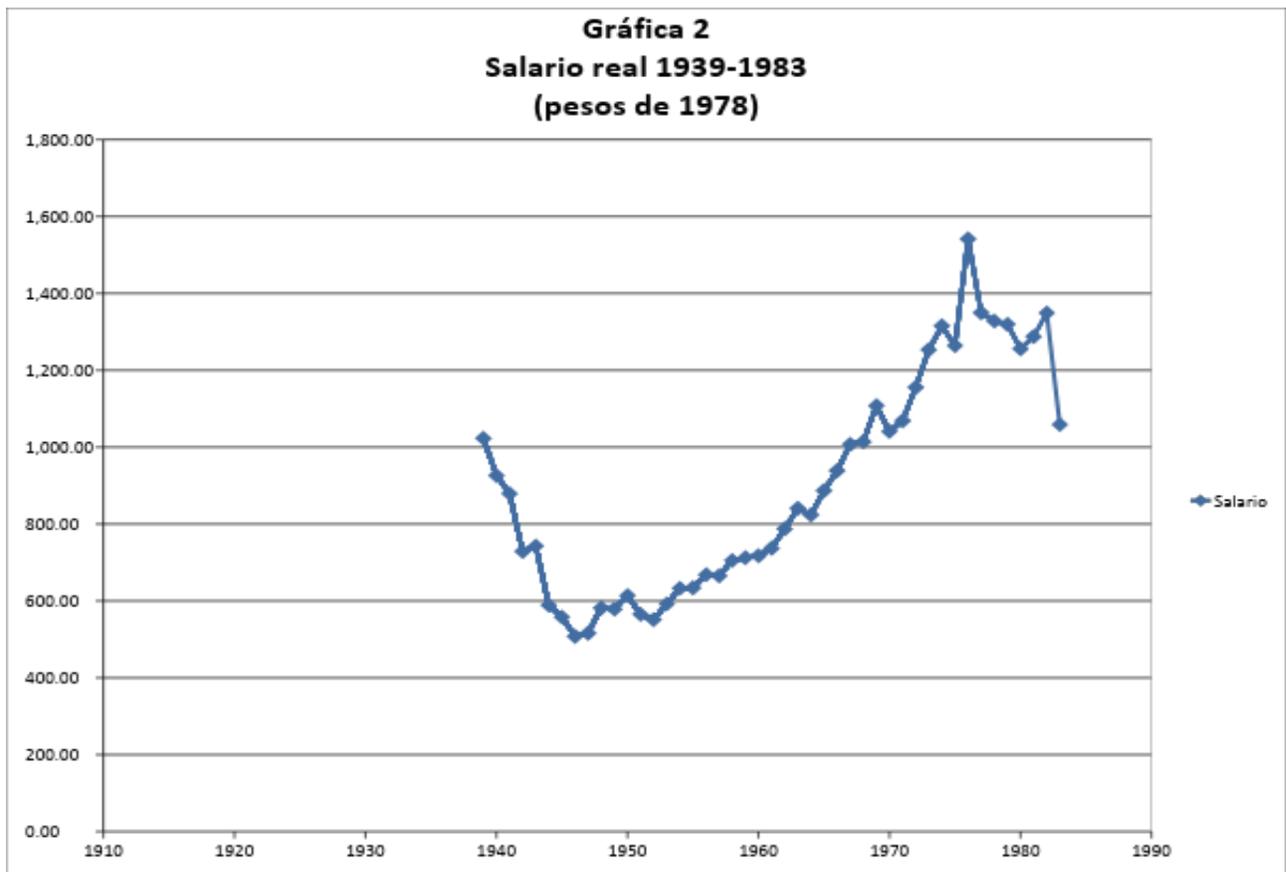
estudio y de 18.6% en el último año, es decir, su ingreso casi se duplica en 25 años (Martínez, 1989)

### **Evolución del salario real en manufacturas de la Ciudad de México 1939-1983**

En la gráfica 2 se puede analizar el comportamiento del salario real de 1939 a 1983. Con información de Jeffrey Bortz, en ese lapso el salario presentó una fase descendente de 1939 a 1952; una fase ascendente que tuvo una duración de 23 años de 1953 a 1976 (año en el que el salario real alcanza su punto máximo); y otra fase descendente con excepción de tres años. La caída más abrupta se dio en la primera fase de 1939 a 1946 con un descenso del 50.3%, pues en 1939 el salario real era de 1,023.02 (pesos de 1978) y para 1946 el salario cayó hasta los 508.19 pesos.

En la segunda fase ascendente se registraron aumentos que significaron un aumento del poder adquisitivo de los trabajadores. El salario nominal también tuvo aumentos un poco más discretos pero constantes. Solamente en los años de 1957, 1964, 1970 y 1975, se presentaron descensos del 0.4, 1.9, 6.0 y 6.4 por ciento, respectivamente. Si hacemos la comparación del salario real de 1976 (1,541.68 pesos) al de 1952 (551.42 pesos), el primero se encuentra 176% sobre el segundo.

Es necesario analizar la distribución del ingreso en estos años, ya que aunque el salario real alcanzó su punto máximo en 1976, para los siguientes 5 años en la década de los ochenta hubo descensos considerables que golpearon a los trabajadores, aun con el *boom* petrolero (Bortz, 1986).



Elaboración propia con información de J. Bortz (1986)

Hemos visto hasta este momento el panorama económico de los trabajadores y las familias en el lapso de 1950 a 1975. El salario real del ramo manufacturero, como expuso Bortz, tuvo un ciclo descendente, posteriormente ascendente y otro ligero descenso para la década de los años ochenta (ver la gráfica II). Continuaremos analizando la evolución del salario real en la industria mexicana en la década de los noventa así como en los años dos mil. Sin embargo, antes de analizar los años siguientes, se considera prudente analizar algunos determinantes salariales para tener conocimiento de la fijación salarial en México. De esa manera, podremos saber qué determina el aumento o descenso del salario. Posteriormente veremos cuáles son los factores políticos que impiden que esos determinantes arrojen un salario justo para la clase trabajadora, puesto que hemos analizado que aun con un aumento en el ingreso y el PIB, la distribución del ingreso, citamos de nuevo a Ifigenia Martínez, “estuvo lejos de ser equitativa” y a la vez justa. (Martínez, 1989)

## La teoría ofertista en México

Quizá una de las teorías más adaptadas para la determinación del salario en México es la teoría ofertista. En el capítulo primero de esta investigación nos dedicamos a ver el apogeo así como las consecuencias de dichas políticas para el pueblo estadounidense. Pero es momento de ver cómo esta teoría se introdujo en la política mexicana. Empezaremos por dejar en claro que fue el sexenio del ex presidente priista Miguel de la Madrid cuando las políticas ofertistas se arraigaron en México. Los siguientes mandatarios, mantuvieron dichas políticas e intensificaron la implementación de las mismas.

De la Madrid es el primero en la cadena de presidentes con una visión orientada a la política de mercado. Su gabinete se compuso en gran parte por egresados de universidades como Harvard o Yale, las cuales contaban con una carga ideológica marcada por el neoliberalismo, la globalización, la desregulación, el libre comercio, la apertura comercial, la liberalización y la privatización.

Por ejemplo, Jesús Silva Herzog Flores, que estudió en Yale, llegó a la SHCP; Gustavo Petriccioli (también proveniente de Yale) le sucedió en Hacienda; Carlos Salinas de Gortari, de la Universidad de Harvard, llegó a la extinta Secretaria de Programación y Presupuesto (SPP); Pedro Aspe, del Massachusetts Institute of Technology (MIT), sucedió a Gortari en la SPP. Estos perfiles se reforzarían posteriormente y ya no se revertirían.<sup>17</sup>

Siguiendo el ejemplo de Ronald Reagan, Margaret Thatcher, y otros gobernantes del momento, de la Madrid era partidario de este nuevo modelo económico, propuesto como solución a esta crisis de deuda que se esparció por el tercer mundo. Luego de los años de 1973 y 1990, diversas naciones latinoamericanas como Chile y Argentina adoptarían el mismo modelo.

De acuerdo a datos del INEGI (2013), en el periodo de Miguel de la Madrid los productos de la canasta básica duplicaron su precio de un día para otro y en general la inflación estuvo por arriba del 100 por ciento, afectando el poder adquisitivo de la sociedad.

---

<sup>17</sup> Animal Político (2012): ¿Cómo fue el sexenio de Miguel de la Madrid? En línea. Disponible en: <https://www.animalpolitico.com/2012/04/como-fue-el-sexenio-de-miguel-de-la-madrid-2/>

Cuando Salinas de Gortari asume la presidencia, su idea sobre política macroeconómica era clara: el libre comercio.

“El proceso de apertura de México con el exterior, se inicia con la incorporación al GATT en 1986, dicho proceso se intensifica en 1987, en este año el número de tasas arancelarias se redujo de 16 a 5 niveles, que iban desde la exención hasta la de 20 por ciento como tasa máxima. La disminución de las restricciones cuantitativas al comercio exterior representó la desaparición de los permisos...” (Licona, 2014).

La reducción de los aranceles era una política ofertista en el sentido teórico de la palabra, pues cabe recordar que éstas tratan de maximizar la ganancia del empresario. De acuerdo con la economista Penélope Pacheco “la IED se convirtió en área prioritaria y se simplificaron trámites, asimismo se modificaron artículos de la Constitución Mexicana, entre ellos el Artículo 27, y se establecieron incentivos para estimular su llegada al territorio mexicano” (Pacheco, 2007).

En el sexenio de Ernesto Zedillo, se trató de mejorar el bienestar de la sociedad con base en políticas sociales. Sin embargo, una de ellas, plasmada en el Plan Nacional de Desarrollo de 1995 al 2000, entrañaba firmemente “promover el ahorro privado a través de instrumentos financieros que ofrezcan seguridad y rendimientos competitivos a los ahorradores”, lo cual deja ver que aun después de dos sexenios las políticas ofertistas seguían presentes en las políticas económicas de México (Licona, 2014).

A la llegada de Fox, el mercado interno tuvo mayor apertura que antes, pues se consideraba que por medio del libre mercado, el país se haría más competitivo. De esta manera, en el PND 2001-2006 se establece que para hacer más dinámicos a los sectores rezagados es necesaria una mayor apertura al mercado.

Finalmente, con Felipe Calderón se pone en marcha la misma tendencia: continuar con el proceso de apertura comercial y atracción de inversión extranjera directa. Para esto, las políticas ofertistas exigían aranceles más bajos “que permitan adquirir maquinaria y equipo avanzados” (Licona).

### **Salario mínimo como contención inflacionaria**

Otro de los preceptos más importantes de la teoría ofertista en México se relaciona íntimamente con la inflación. Hemos visto que desde Miguel de la Madrid se ha seguido una política salarial cuyo origen y destino se encontrará en las ondas inflacionarias. Es decir, el salario será determinado en gran manera para contener el fenómeno inflacionario, evitando así que esta suba, pues, nos dicen los ofertistas, al incrementar los salarios, inevitablemente los precios tendrían que subir, lo que, evidentemente, generaría inflación. Por tanto, si se busca disminuir la inflación, los salarios deberán mantenerse en el margen.

En su obra *Desigualdad extrema, concentración del poder económico y político*, el economista Gerardo Esquivel relata que para el año de 1976 México vivió un “ascenso generalizado de precios”, dado que en ese año, como hemos trabajado hasta este momento, el país registró el salario real más alto en su historia.

“En las últimas tres décadas, la política del salario mínimo en México ha actuado como parte de una estrategia inflacionaria. Después de un breve periodo en el que aumentó en términos reales (1969-1976), el ascenso generalizado de precios en esos años se confrontó, en parte, mediante una estrategia que limitaba los aumentos de salarios siempre por debajo de los aumentos de los precios. Durante los setenta, ochenta y mediados de los noventa ésta fue la tónica” (Esquivel, 2015).

En la Gráfica 3 se puede analizar el pico salarial en el año de 1976, pero que a finales de los noventa esta ganancia real fue disminuyendo hasta mantenerse en un punto casi inamovible. Podríamos considerarlo como una “perpetuación del salario mínimo”, que provoca que los mexicanos sigan viviendo en una eterna subsistencia. O lo que se puede decir en términos simple, “vivir al día”. Así lo deja ver Gerardo Esquivel cuando afirma que “el nivel actual del salario mínimo en México se encuentra por debajo de la línea de bienestar o de pobreza, y no solo eso, sino por debajo también del doble de la línea de bienestar mínimo o de pobreza extrema” (Esquivel)

## ¿Qué determina el salario?

Al analizar la teoría ofertista, se apreció que la determinación del salario en México viene de la parte más conservadora de la política mexicana, la cual, como hemos visto, tuvo influencia de la escuela estadounidense. Sin embargo, existen otros determinantes del salario que no necesariamente obedecen a la doctrina ofertista.

Por ejemplo, Jeffrey Bortz (1986) analiza la tasa salarial como el precio de la fuerza de trabajo. Y como toda mercancía en el mercado, el salario y la fuerza de trabajo, se encuentran dentro de las leyes de oferta y demanda, como se analizó en el primer capítulo de esta investigación. En palabras del mismo Bortz “cuando la oferta de la fuerza de trabajo es estructuralmente mayor que la demanda, la tendencia salarial será a la baja, o mejor dicho, hay presiones a la baja. Por esta razón, entre otras, el gobierno interviene con una política de salario mínimo”. (Bortz, 1986: 88).

Diversos son los factores que intervienen en la determinación salarial: económicos, sociales y, para fines de esta investigación, políticos. Los tres puntos son decisivos a la hora de determinar el salario. Aunque esta investigación planea considerar más el aspecto político dentro de la determinación del salario. La tesis de esta investigación, vale recordarlo, considera que el salario se encuentra determinado por factores de índole político en mayor medida.

Aunque el origen de los argumentos para aumentar y disminuir el salario es de origen económico, hay razones para creer que comienzan con un acto político en nuestro país. De esta forma, Bortz expone que para que el salario pueda ser determinado, el empleo y desempleo son factores que se dieron en consecuencia de una decisión política. Como vimos en la teoría de la oferta y la demanda del salario (en el Capítulo I de esta investigación), cuando existe mano de obra abundante (oferta de la fuerza de trabajo) y poca demanda por parte de los puestos de trabajo, se generará un déficit que desembocará en el desempleo.

Si existe mano de obra abundante lo más seguro es que los empresarios establezcan salarios con base en dichos solicitantes. Y al existir puestos de trabajo limitados, provocará que los empresarios determinen sus propios precios e incluso el nivel de tecnificación

necesario para el puesto de trabajo, el cual, por cierto, no poseen todos los trabajadores, como ocurrió durante el porfiriato, donde entre más conocimiento de tecnificación tenía el trabajador, su salario era más alto. ¿Dónde está el factor político? Es fácil comprender que entre más desempleo exista en un país, la dominación por parte de los gobernantes se hará más sencilla y puede usarse incluso con fines electorales. Prometer más empleo en un país con tasas de desempleo altas aseguraría votos suficientes para ganar una elección.<sup>18</sup> Jeffrey Bortz arguye que “la relación entre la oferta y la demanda dentro de los diferentes estratos del mercado de trabajo es uno de los determinantes salariales más importantes del país. Por esta razón, la política del salario remunerador tendrá que establecer una política de empleo” (Bortz, 1986: 89)

Un segundo determinante del salario es la productividad. Ésta de acuerdo con Bortz, está ligada al salario en una forma contradictoria. Para los empresarios (capitalistas) resulta lógico pensar que un aumento en la productividad ayudaría a que los trabajadores tengan un mejor consumo (Bortz, 1986). Sin embargo, en diversas ocasiones esto no se cumple por la razón siguiente: el empresario buscará aumentar la productividad y para ello necesitará hacerlo de una manera más rápida y por el menor costo. Quizá se vea en necesidad de modernizar su empresa con maquinaria necesaria para producir. En cuanto esto se cumpla, verá que no es necesario mantener a ciertos trabajadores lo que ocasionaría un recorte de los mismos o, en dado caso, puede mantener a esos trabajadores pero con salarios más bajos. Aquí es posible analizar que a más productividad no necesariamente se tendrán más trabajadores o salarios más elevados. Veamos la gráfica 3<sup>19</sup>:

### Salarios y productividad en la Industria Manufacturera (Índices, 2007=100)



<sup>18</sup> En México tenemos un ejemplo reciente: Cuando Felipe Calderón competía por la elección de 2006, su campaña se basó en gran medida en la creación de empleos. Prometía ser el presidente del empleo. Tal propuesta le dio un impulso fuerte a su campaña sobre su competidor más cercano, Andrés Manuel López Obrador.

<sup>19</sup> Fuente: Informe del observatorio de salarios 2018: Los jóvenes y los mercados laborales. Universidad Iberoamericana.

Aunque la productividad sea un determinante del salario, este factor se ha usado más con un fin de explotación. El pensamiento empresarial es que entra más productividad haya, mejor le irá al trabajador. Sin embargo, como vemos en la tabla, del año 2007 al 2016 la productividad se ha incrementado considerablemente, pero los salarios mínimos y reales han ido incluso a la baja. Por tanto, más productividad no significa más ganancias, en tanto no se haga a los trabajadores partícipes de los excedentes resultantes, como lo decía Marx. ¿Cómo pueden llegar los trabajadores a participar realmente en las ganancias de la empresa? Con la fuerza sindical organizada. Veremos en breve que en el año de 1976 se alcanzo el salario más alto en la historia del país gracias a la insurgencia sindical.

El tercer determinante está muy ligado con el segundo. El salario por rama también se determinará por la organización sindical de cada país. Se ha visto en este capítulo cómo es que la fuerza obrera fue reprimida y relegada de la arena política a partir de los años veinte y hasta los años cuarenta con Lázaro Cárdenas. Es en ese periodo, donde se sientan las bases legales, junto con la Ley Federal del Trabajo de 1930 y posteriormente la de 1970, la lucha obrera pierde poder de decisión, creando mecanismos tramposos como la cláusula de exclusión. Si existe un sindicalismo débil con un marco legal claramente inclinado al patrón y sin la posibilidad de una negociación colectiva, se tendrán salarios bajos. Ginneken nos explica que la creciente desigualdad entre el ingreso del capital y de la mano de obra puede ser la relativa debilidad de los sindicatos mexicanos.

Un cuarto determinante, muy relacionado con el tercero, que nos ayuda a explicar la desventaja de los trabajadores frente al patrón con el Estado como su aliado, son sin duda los contratos colectivos de protección patronal.<sup>20</sup> Los CCPP son un tema real que influye de manera directa en la determinación del salario puesto que es en ese tipo de contratos donde, después de una discusión, se establece el tabulador salarial al que responderán todos los empleados. Diversos autores han trabajado el tema y han llegado a conclusiones casi idénticas. Por ejemplo, Arturo Alcalde Justiniani y José Alfonso Bouzas coinciden en que más del 90% de los contratos colectivos son de protección patronal,<sup>21</sup> es decir al menos 9

---

<sup>20</sup> Serán abreviados de la siguiente manera: CCPP.

<sup>21</sup> Ambos autores manejan el mismo dato. Para consultar el texto de Arturo Alcalde Justiniani revisar: Alcalde, A. (1985) *El contrato colectivo de trabajo. Técnica de su negociación*, En Pablo González Casanova, Samuel León e Ignacio Marván, *El obrero mexicano, El derecho laboral*, pp. 119-180. México, Siglo XXI,

de cada 10. Alcalde define al contrato colectivo como “un convenio celebrado entre el sindicato y el patrón, para fijar y mejorar las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores”. Sin embargo, paradójicamente, cuando estos contratos no cumplen con su función explícita, y son manipulados y elaborados por los patrones en complicidad con el Estado y un sindicato corrupto a espaldas de los trabajadores, serán llamados CCPP.

Se necesita citar la definición del CCPP, otorgada por María Xelhuantzi en su ensayo titulado “¿*Qué es un contrato de protección patronal?*”. Así el cuarto determinante salarial quedará más claro.

Contrato colectivo de protección patronal:

“Es aquél contrato colectivo de trabajo simulado, suscrito a espaldas de los trabajadores y sin su conocimiento, en virtud de los arreglos y complicidades entre un patrón y un intermediario (dirigente, abogado, *coyote*) que es registrado y reconocido por las autoridades del trabajo y cuyos objetivos principales son, de una parte, evitar la posibilidad de que en la misma empresa se constituya y registre un sindicato verdadero, representativo de los trabajadores y, de otra parte garantizar condiciones de ventaja para el patrón en las relaciones laborales, aumentando sus niveles de ganancia y los derechos de sus trabajadores.” (Xelhuantzi, 2008: 99).

José Alfonso Bouzas nos dice que un CCPP ha tomado el carácter de un producto en venta por parte de un sindicato corrompido al mejor postor permitido por el gobierno. Así se comenta que el CCPP...

“se caracteriza porque el patrón, aliado con el gobierno, escoge sindicato como en cualquier relación comercial de compra-venta de las múltiples que realiza, asignando el contrato colectivo de trabajo como lo asigna a cualquier proveedor de servicios, es decir, seleccionando al que preste el servicio aun antes de que exista la relación laboral. Después, los trabajadores conocerán a su sindicato y tendrán que aceptarlo y acatar lo que, sin haber intervenido ellos, quedó como su negociación colectiva” (Bouzas, 2009: 47).

Finalmente, Arturo Alcalde Justiniani define al CCPP como “aquel que se lleva a cabo a espaldas de los trabajadores entre un sindicato y un patrón, mismo que se deposita en la Junta de Conciliación y Arbitraje” (Alcalde, 1985; 128). Alcalde Justiniani ha agregado otro elemento al análisis, pues las Juntas de Conciliación y Arbitraje son entes que no se

---

Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM. Y para el texto de Bouzas: Bouzas, J. (2009) *Contratación colectiva de protección*. Revista Latinoamericana de Derecho Social. Vol. 9, pp. 29-52.

deben dejar de lado por el simple hecho de ser el brazo derecho por el cual el Estado actúa. La Ley Federal del Trabajo juega en el marco legal cuyo papel principal es dar legitimidad a los actos llevados a cabo por el patrón, el sindicato e incluso el gobierno.

Y aunque con palabras y enfoques diferentes, las definiciones sobre los CCPP de Xelhuanzi, Bouzas y Alcalde coinciden en lo mismo: contrato simulado entre el patrón con un sindicato a espaldas de los trabajadores quienes luego sabrán a qué sindicato pertenecerán, o en bastantes casos, ni lo sabrán.

Bouzas afirma que el fin de los CCPP es proteger al patrón de la posibilidad de que los trabajadores se organicen de forma auténtica ya que el derecho de ellos se encuentra cercenado. También es necesario evitar la participación de los trabajadores en la gestión de negociación de sus condiciones de trabajo (Bouzas, 2009).

Carlos de Buen Unna señala que la celebración de estos contratos no es ni una casualidad ni mucho menos algo irreal, sino que es un “modus vivendi” que le permite al líder sindical “tutearse con el patrón y superar la injusta desventaja de haber nacido obrero”. Los efectos nocivos de los CCPP, entre muchos otros, van desde eliminar el derecho de asociación para la organización, inculcando el miedo con base en la cláusula de exclusión, hasta el debilitamiento de la negociación colectiva. Y es muy evidente que sin una negociación colectiva verdadera los salarios perderán cada vez más su poder adquisitivo (Carlos de Buen, 2011; 8). Veremos en breve cómo influyen estos elementos en el drástico descenso del salario en México.

Una vez que tomamos a los CCPP en este análisis, es necesario saber que una vez que el sindicato corrompido celebra el contrato colectivo con el patrón, ese mismo ente se convierte en una herramienta para la protección del patrón, además del contrato. Así surge lo que se llama un sindicato de protección cuya función, además de darle vida al contrato, logra que los sindicatos se conviertan en tiendas para el patrón. Primero surge el sindicato de protección y eventualmente se creará un contrato de protección. Con base en la obra de la profesora Xelhuanzi, definiremos al sindicato de protección patronal como un “ente político simulado por los patrones a espaldas de los trabajadores cuyo fin principal es la celebración, mantenimiento y gestión de contratos de protección” (Xelhuanzi, 2008: 99).

Como se ha descrito antes, la creación de sindicatos de protección dio hincapié a los contratos de protección patronal. Para el estudio de los contratos de protección se sugieren tres enfoques desarrollados *grosso modo* en el cuadro 5.

Cabe resaltar, como nota, que el “incremento de los contratos de protección ayuda a explicar por qué se ha acentuado el deterioro salarial y el rezago en la competitividad de la economía mexicana, la precarización laboral, pero también la elevación de los niveles de corrupción”. (Xelhuantzi, 2008: 115).

<b>Cuadro 5</b>		
<b>Enfoque</b>	<b>Preguntas a las que responde</b>	<b>Síntesis</b>
Enfoque genético	¿Cómo, cuándo y para qué surgió el contrato de protección patronal?	Surge durante el ascenso del corporativismo para proteger al patrón de la insurrección obrera mediante la violencia y la coerción
Enfoque estructural-funcional	¿Cómo se estructuran y funcionan el sindicalismo y los contratos de protección patronal?	Los sindicatos están estrechamente relacionados con los contratos. La aparición de los mecanismos de intervención y control han logrado que ambos trabajen para beneficio del patrón.
Enfoque ideológico	¿Cuál es la ideología de los sindicatos y contratos de protección patronal?	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ “Nacionalismo revolucionario”</li> <li>➤ Corte regionalista y de desarrollo económico</li> <li>➤ Su ideología propia (prácticas corporativas). Desarrollo individual y no colectivo.</li> </ul>

La razón por la cual se retoman estos enfoques es para tener presente que tanto los sindicatos como los contratos de protección patronal son elementos a consideración en la determinación del salario en México de los sectores productivos, como se ha dicho previamente. Dicho análisis no es retomado por los economistas, dejando de lado una parte necesaria para la explicación del problema.

Si los contratos de protección patronal se van a considerar como parte de este análisis, es necesario indagar sobre su origen, desarrollo y consolidación dentro de la historia de México. En su obra *La democracia pendiente*, la autora María Xelhuantzi divide

la historia de dichos contratos en cuatro etapas. La primera etapa transcurre en el primer cuarto del siglo XX con el ascenso del corporativismo, la creación de la Ley Federal del Trabajo y la creación de la STPS; la segunda etapa transcurre en el periodo de la posguerra de 1944 a 1970; en la siguiente etapa encontramos la Nueva Ley Federal del Trabajo y la reforma al derecho procesal del trabajo, y finalmente, en la cuarta etapa, es donde se ve una reestructuración capitalista y una crisis del sindicalismo tradicional en México.<sup>22</sup> (Xelhuantzi, 2000: 62)

Como se ha venido trabajando, uno de los factores políticos que influyen en el descenso del salario, lo encontramos en los sindicatos y CCPP. Si analizamos la gráfica Salario real en México, es posible ver un descenso indignante después de 1976 (año en donde el salario real alcanzó su máximo histórico). ¿Por qué en dicho año se alcanzó un salario real tan grande en comparación con los anteriores y los posteriores? De acuerdo con Arturo Alcalde en su artículo llamado *El contrato colectivo de trabajo. Técnica de su negociación*, la injerencia del patrón se volvió tan marcada al grado de que el reconocimiento de titularidad de los contratos colectivos dependía de él. Sin embargo, en el sexenio de 1976-1982 con José López Portillo, se logró un avance interesante en el registro de organizaciones sindicales democráticas. Sería una desgracia darle honor a López Portillo puesto que esto no tuvo nada que ver. El mérito fue precisamente en el que se dieron muchas excepciones en ese periodo para el registro de sindicatos verdaderos ante la JLCA de D.F. (Alcalde, 1985; 136).

Sin embargo, si observamos en la gráfica ahora la década de los ochenta, la caída ha sido drástica, igual que en los noventa. En veinte años el salario real ha perdido poder adquisitivo. Una pregunta interesante sería por qué en los veinte años (de 1980 al 2000), los salarios sufrieron el drástico descenso; la respuesta a esta interrogante la encontramos en el análisis de María Xelhuantzi cuando arguye que en esos años, los sindicatos y contratos de protección patronal tomaron parte en el sistema jurídico del país (explícitamente en los años de 1979 y 1980), perpetuándose incluso hasta hoy día. En estos años, se dio un control

---

<sup>22</sup> Para ahondar en el tema de los contratos de protección patronal en México, consultar: Xelhuantzi, M. (2000). *La democracia pendiente, la libertad de acción sindical y los contratos de protección en México*. México. Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana (STRM).

bastante fuerte sobre la voluntad de los trabajadores de la por parte de la burocracia sindical por medio de los sindicatos de protección y los CCPP.

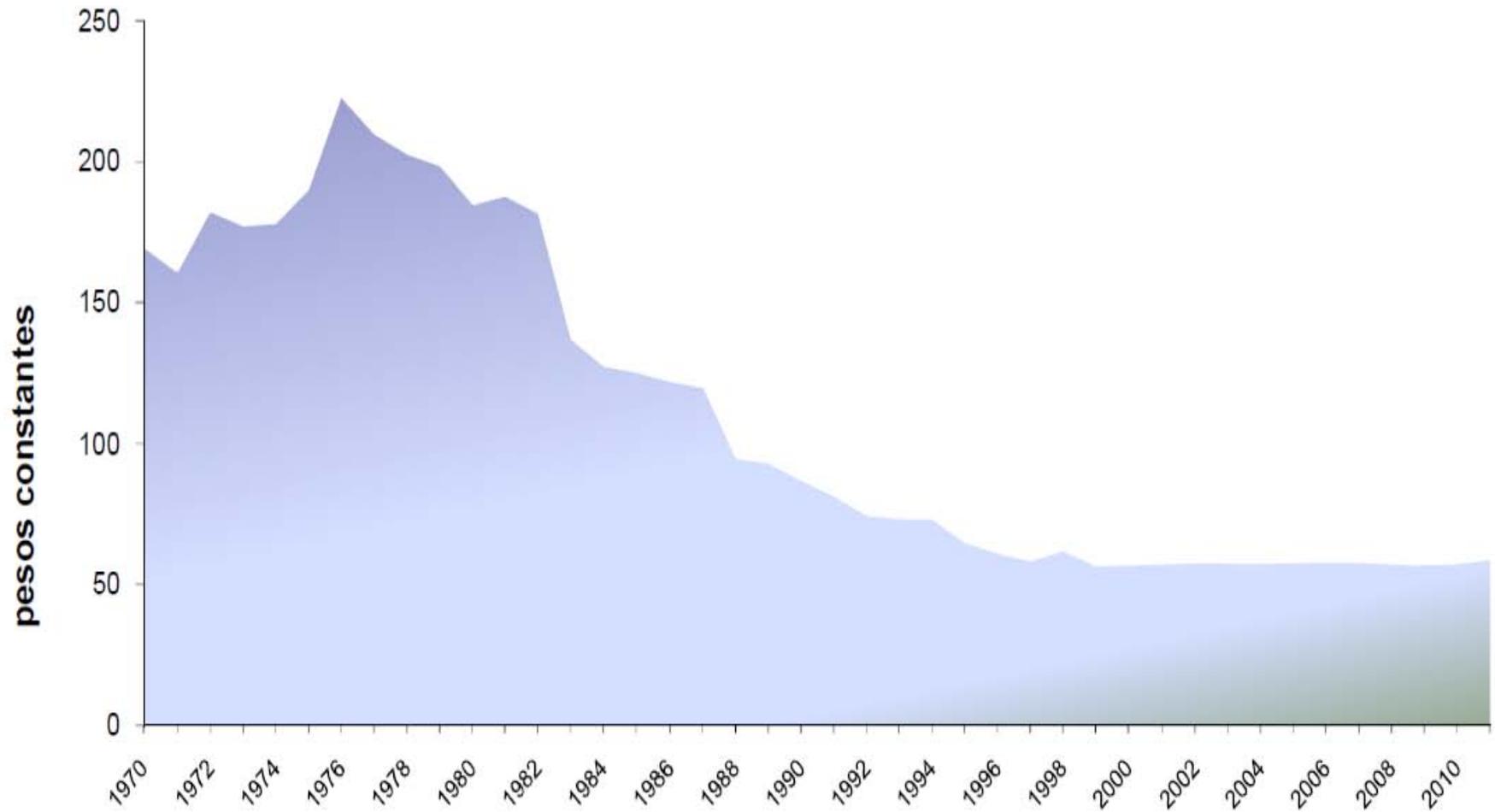
Esta etapa representó un avance en el control político-jurídico sobre los trabajadores, pues la Nueva Ley Federal del Trabajo dio por aceptados varios usos y costumbres que habían permanecido en el sistema laboral mexicano. Con esta ley el uso de los CCPP y de los sindicatos se intensificó. El problema es tan grande e indignante que incluso hubo contratación y sindicalización sin trabajadores. Esto se ocasionó por las luchas entre las centrales con el fin de obtener poder económico y político. Hubo casos, documenta Xelhuantzi, en donde aún sin empresa, ya había o un sindicato o un dirigente vendiendo sus servicios de protección patronal.

Los contratos de protección patronal son un grave atropello contra la organización sindical y, evidentemente, contra los trabajadores. Herramientas de los patrones como la cláusula de exclusión, los sindicatos de protección y los CCPP se incluyeron en el sistema jurídico mexicano en la reforma al derecho procesal del trabajo.

Durante los últimos veinte años se ha registrado un aumento de los contratos de protección patronal. Esto ha desembocado en el control salarial y en una abultada intervención del gobierno en la vida sindical y en las relaciones obrero-patronales. Se ofrecen tres causas principales que explican el incremento de los contratos de protección durante este periodo (Xelhuantzi, 2000: 121):

1. La reforma de 1980 al derecho procesal del trabajo.
2. La intensa reestructuración capitalista a partir de los años ochenta, la modernización autoritaria y la apertura comercial del TLC.
3. La crisis del sindicalismo tradicional en México y en el mundo.

## Salario Real en México



**GRÁFICA 3. Evolución del salario real en México (1970-2010)**

**Fuente: Consultores Internacionales, S.C. con datos del Banco de México y Comisión Nacional del Salario Mínimo (CONASAMI)**

## **Consecuencias de la desigual distribución del ingreso en los grupos socioeconómicos**

Hasta este momento hemos visto cómo se ha llevado a cabo la distribución del ingreso de forma desigual con las clases más bajas y las clases más altas se han enriquecido. Las consecuencias en una distribución del ingreso injusta se reflejan de inmediato en el nivel de vida de los trabajadores. Aunque es necesario ponderar sobre los factores que crean la desigualdad del ingreso.

El economista Wouter van Ginneken resalta tres factores que impiden una equitativa desigualdad del ingreso: la propiedad del capital; el grado de organización sobre la distribución del ingreso de los grupos socioeconómicos; y la educación y la ocupación de dichos grupos. (Ginneken, 1985: 9)

El primero de ellos, *grosso modo*, tiene que ver con la propiedad del capital. Evidentemente, mientras los medios de producción se encuentren en manos de algunos empresarios ya sean medianos o grandes, existirá una concentración en sus manos y no en los trabajadores. Analizando el segundo factor, la organización de los grupos, se refiere a lo que se ha venido trabajando en cuanto a la organización obrera en el caso de los jornaleros, los asalariados regulares, respecto a su ingreso y el diálogo con los empresarios. Sin embargo, la poca o casi nula organización ha hecho que estos grupos socioeconómicos vean afectado su ingreso. Por último, en cuanto a la educación y la ocupación de dichos grupos, Ginneken encuentra una relación entre el nivel de ingreso de este grupo con su educación, edad, ocupación, sector de actividad, región y hasta el tamaño de la localidad (urbana o rural).

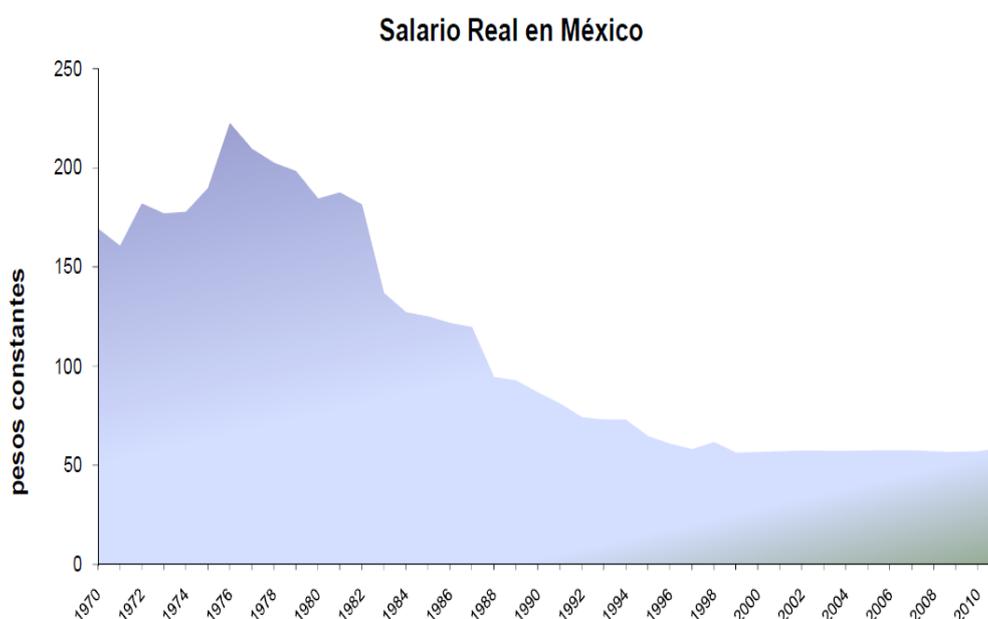
Todo lo anterior influye de manera real en el salario. La intervención de la política se puede ver claramente en el factor número dos donde el Estado a lo largo de su constitución jurídica ha detenido y casi erradicado la organización obrera impidiendo una negociación libre y colectiva entre trabajadores y empleados.

### Capítulo III: El desplome salarial en México

El salario en México está pulverizado. Desde 1976, inició un descenso brusco que lo ha hecho caer en picada hasta el día de hoy. Actualmente, no importa si un trabajador joven gana lo mismo o más que sus padres o abuelos en su época productiva, pues siempre le alcanzará para menos. El dinero no rinde. Hoy día una persona surte una despensa básica con aproximadamente 1,516 pesos, pero en 1990 ese mismo dinero alcanzaba para comprar más cosas y por más tiempo.

En esta investigación se ha documentado que en los años 70 hubo un incremento de la insurgencia sindical y la negociación colectiva lo cual generó un aumento considerable en el salario real del trabajador mexicano. Pero el abandono de la lucha sindical, la corriente neoliberal y las nuevas leyes cada vez más voraces en la legislación laboral, han configurado un nuevo enfoque del trabajo en México, que no ha sido amable con el trabajador.

Como prueba de ello, se ha notado un manifiesto descenso del salario real en México a partir de 1976 (año en el que se llegó al salario más alto de la historia de México contemporáneo). La caída a partir de 1977 ha sido en picada, salvo algunos aumentos en los años ochenta; sin embargo, a partir de 1983 comienza el desplome del El salario real. Para los años 2,000, éste ha entrado en una etapa de “estabilización” la cual no ha sido ni es suficiente para enfrentar los costos del vivir día a día (ver gráfica 1).



Gráfica 1. El Salario real en México

Aunado a lo anterior, se ha documentado que la presencia de los contratos de protección patronal, cuya definición y papel ya revisamos en el Capítulo II de la presente investigación, ha impedido tanto la organización sindical de los trabajadores como la negociación colectiva pues han empoderado a los patrones permitiendo prácticas ilegales como la creación de “sindicatos fantasma” que no representan a los trabajadores.

Arturo Alcalde Justiniani, precursor en el tema de los contratos de protección patronal y asesor sindical, sostiene que el 92% de los contratos colectivos son de protección patronal.<sup>23</sup> El mismo Alcalde, había documentado que el 90% de los contratos en México durante los años ochenta y noventa eran de protección patronal, por lo que hoy la cifra ha aumentado en un 2%.

Por otra parte, en el estudio *El sexenio del empleo precario y los bajos salarios*, coordinado por Miguel Santiago Reyes Hernández, quien funge como director del Observatorio de Salarios de la Universidad Iberoamericana, se afirma que “la política laboral y salarial es sin duda uno de los aspectos más inamovibles de los últimos 30 años en México”.<sup>24</sup> El mismo estudio señala que el 60% de los trabajadores asalariados viven en precariedad, es decir, sin seguridad social, sin prestaciones, sin seguro médico, con una jornada laboral amplia y con un ingreso bajo. Tan solo en jóvenes, de acuerdo con el Observatorio de Salarios, la precariedad laboral en 2017 fue de 66.55%.

Para tener una idea de la dimensión que esto abarca, veamos la gráfica 1 en donde se expone que en el 2017, el 66% de la población joven asalariada (de 15 a 29 años) no tiene acceso a la seguridad social; por el contrario, el 34% de los trabajadores jóvenes sí tiene acceso a este derecho.

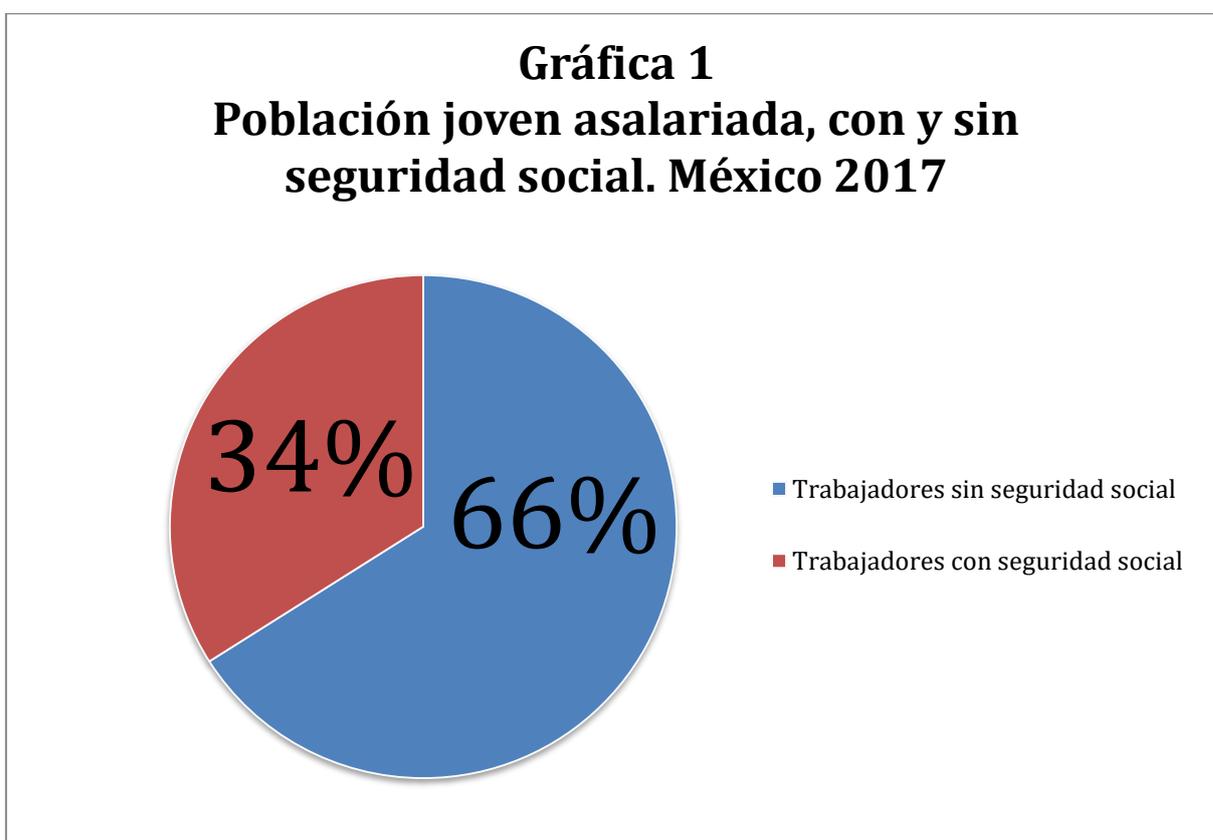
La seguridad social no es lo único que ha sido afectado en estos últimos años. El sexenio de Peña Nieto se vio marcado por la creación de trabajos de salarios bajos con condiciones de condiciones laborales precarias así como la eliminación de trabajos con mayores remuneraciones.

---

<sup>23</sup>El Economista (2018) Reforma laboral aprobada en 2012 "incumplió" con los objetivos planteados: expertos. En línea: Disponible en: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Reforma-laboral-aprobada-en-2012-incumplio-con-los-objetivos-planteados-expertos--20180816-0072.html>

<sup>24</sup>En línea: Universidad Iberoamericana: Disponible en: <http://ibero.mx/prensa/investigacion-ibero-arroja-que-politica-salarial-laboral-de-pena-nieto-destruyo-empleos-de-altos-ingresos>

De acuerdo con el mismo Observatorio de Salarios, la población asalariada que tuvo un repunte en la creación de empleos fue la de aquellos trabajadores que perciben de uno hasta dos salarios mínimos (aproximadamente 3,840 pesos al mes), pues del 2013 a 2018 se crearon 3 millones 189 mil 748 puestos de trabajo de esta naturaleza. Por el otro lado, los empleos cuya población que recibía más de 3 hasta 5 salarios mínimos (aproximadamente 9,720 pesos mensuales) tuvo un drástico descenso pues se eliminaron 1 millón 58 mil 65 empleos. Finalmente, la parte de la población que ganaba más de 5 hasta 10 salarios mínimos (16,200 pesos mensuales aproximadamente) perdió 1 millón 39 mil 213 empleos.



**Elaboración propia con base en el estudio *El sexenio del empleo precario y los bajos salarios*, Observatorio de Salarios de la Universidad Iberoamericana.**

Para ampliar lo anterior, vamos a analizar y a revisar la tabla de abajo (Cuadro 1) en la cual se desglosa la población asalariada por rango de salarios mínimos del año 2013 a 2018. La tabla compara el número de empleos que había en el 2013 con los existentes al primer trimestre del presente año.

Como ya se había adelantado, los empleos que tuvieron un crecimiento considerable fueron aquellos que otorgan más de uno hasta dos salarios mínimos, ya que para el 2013, existían 9 millones 139 mil 983 empleos de esta naturaleza; para el

2018, se crearon 12 millones 329 mil 585 empleos con ese salario, la diferencia (ver cuadro 1), fue de 3 millones 189 mil 748 empleos más.

Por otro lado, los empleos mejor remunerados (con un sueldo de más de 5 salarios mínimos), tuvieron un descenso en casi un 50%, pues para el año 2013, 2 millones 720 mil 732 personas recibían este sueldo mientras que para el 2018, tan solo 1 millón 681 mil 519 trabajadores reciben un salario así.

En otras palabras, casi un millón y medio de trabajadores respecto al inicio de la administración de Peña, percibe un salario mínimo y más de tres millones de trabajadores asalariados adicionales reciben un pago por su capacidad de trabajo de uno a dos salarios mínimos, es decir, aumentó el número y proporción de trabajadores con uno y dos salarios mínimos.<sup>25</sup>

Los trabajadores que ganan hasta un salario mínimo tuvieron, en cambio, un aumento de casi el 50%, pues para el 2013 éstos eran 2 millones 951 mil 783; para este año, los trabajadores en este sector son 4 millones 438 mil 349. La población con un salario mínimo, se concentra hoy en el sector primario, es decir, trabajan como jornaleros agrícolas, ganaderos, apicultores, mineros, pescadores, silvicultores, entre otros. El sueldo promedio de estos trabajadores es apenas de 2,177 pesos mensuales y son ellos los que poseen el menor salario promedio.<sup>26</sup>

Cabe resaltar que, como ya se enunció previamente, el 60% de los trabajadores del 2018, viven en condiciones de pobreza. Esto significa, insisto, que no tienen seguridad social, prestaciones de ley, contratación definitiva y laboran más de 8 horas diarias.<sup>27</sup> En términos absolutos, un total de 23 millones 186 mil 636 trabajadores no poseen las prestaciones mínimas de ley y trabajan más de lo que la jornada laboral por ley pide.

---

<sup>25</sup> Universidad Iberoamericana, Observatorio de Salarios y Equide: Disponible en: <http://redsalarios.org/publicaciones>

<sup>26</sup> Las estimaciones son propias y las obtengo de la siguiente manera. Multiplico el valor del salario mínimo de inicios de año (81.01 pesos) por los 6 días (días que se trabaja en promedio) para luego multiplicar la cantidad por 4 (las cuatro semanas del mes).

<sup>27</sup> Observatorio de Salario de la Universidad Iberoamericana.

**Cuadro 1. Población asalariada por rango de salarios mínimos. México 2013-2018**

Rango de salarios	2013	2018	Diferencia
Hasta 1 salario mínimo	2,951,783	4,438,349	1,486,566
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	9,139,837	12,329,585	3,189,748
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	8,147,447	7,895,827	-251,620
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	6,043,481	4,985,416	-1,058,065
Más de 5 salarios mínimos	2,720,732	1,681,519	-1,039,213
No recibe ingresos	2,669,889	2,220,668	-449,221
No especificado	3,544,020	5,093,029	1,549,009
<b>TOTAL</b>	<b>35,217,189</b>	<b>38,644,393</b>	<b>3,427,204</b>

FUENTE: Observatorio salarial

Enrique Peña Nieto no mintió cuando dijo que en su sexenio se habían creado cerca de 4 millones de empleos,<sup>28</sup> pues las cifras de arriba sustentan lo dicho, ya que para el año 2013, el total de empleos formales era de 35 millones 217 mil 189 y para el primer

<sup>28</sup> Milenio (2018) Peña: Se superó meta de 4 millones de empleos. En línea: Disponible en: <http://www.milenio.com/negocios/pena-supero-meta-4-millones-empleos>

trimestre de este año, esta cifra aumentó a 38 millones 644 mil 393 empleos, lo que significa una diferencia de 3 millones 427 mil 2014 empleos.

Sin embargo, está claro que los empleos mejor remunerados y con todas las prestaciones de ley fueron eliminados; y aquellos empleos con un salario paupérrimo y sin prestaciones de ningún tipo aumentaron. Por tal razón, nos dice Miguel Santiago Reyes Hernández, que de Enrique Peña Nieto fue el “sexenio del empleo precario y de los bajos salarios”.

No es ninguna casualidad que a partir del 2013 el trabajo se haya hecho más precario y los salarios hayan descendido de una forma tan drástica como vimos en el capítulo dos de esta investigación. Hay diversas explicaciones entorno a esto. Algunos expertos en el tema creen que el descenso de los salarios se debe a factores como la baja productividad. Por ejemplo, Gonzalo Hernández Licona, secretario ejecutivo del CONEVAL, indicó hace un año que el factor clave que explica el casi estancamiento del ingreso de los mexicanos en el último cuarto de siglo es la baja productividad del país.<sup>29</sup>

También se ha dicho que si realmente un gobierno quiere que se eleven los salarios reales, debe partir de que su incremento real solo puede provenir de más inversión, productividad y oferta de empleos.<sup>30</sup>

Ambos dichos son completamente falsos. No se niega que la productividad, la inversión y la oferta de empleos sean elementos a tomar en cuenta en el análisis salarial. Pero, como vimos en el capítulo dos de esta investigación, la productividad no determina en sí el salario. Son otros factores como la pugna entre el poder político y empresarial, la insurgencia sindical y la negociación colectiva los que definen, moldean y legitiman el salario. Creer que a más productividad mejores salarios, es creer un argumento neoliberal establecido por Milton Friedman. Si esto lo tomáramos como

---

<sup>29</sup> Economía: ¿Por qué los salarios se han estancado los últimos 25 años? Disponible en : <https://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/por-que-los-salarios-en-mexico-se-han-estancado-los-ultimos-25-anos>

<sup>30</sup> El Economista (2018) Reforma laboral aprobada en 2012 "incumplió" con los objetivos planteados: expertos. En línea: Disponible en: <https://www.economista.com.mx/empresas/Reforma-laboral-aprobada-en-2012-incumplio-con-los-objetivos-planteados-expertos--20180816-0072.html>

cierto, sería caer en dichos insulsos como “ganas poco porque produces poco” o “la gente es pobre porque quiere” o algo muy común “el mexicano es muy flojo”.

Pero en esta investigación apoyamos la tesis de que el salario está sujeto a un control político (a intereses de las clases políticas) que, asociado al poder empresarial, sin ninguna especie de freno sindical, definen el salario.

Esta definición es la más baja posible. Pues un salario bajo siempre será competitivo entre trabajadores que buscan dejar el desempleo. Miguel Santiago Reyes Hernández considera que “la política económica exterior de México ya no solo es subordinada, sino que está abiertamente entregada a los intereses de Estados Unidos”.<sup>31</sup> Los salarios bajos, de acuerdo con él, “son utilizados como arma de integración competitiva al mercado internacional”. Así fue en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) y tal parece que así será en el nuevo tratado que heredó la administración de Enrique Peña Nieto llamado hoy día Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

La asociación con países más desarrollados que el nuestro necesita de un incentivo llamativo. Y son precisamente los salarios bajos lo que atrae a inversionistas al país. Pero se tiene que resaltar que éstos no pueden operar sin que exista un marco legal y condiciones favorables para su operación. Por ejemplo, salarios bajos, un débil sindicalismo, una ley flexible, un ejército de trabajadores dispuestos a hacer un trabajo por muy poco (un ejército industrial de reserva, en términos de Marx) etc. Nos dice Miguel Reyes Hernández:

“La política laboral de este sexenio viene con la inercia de la inclusión de México en el mercado internacional como país de bajos salarios. La Reforma Laboral fortaleció la contratación y el despido a bajo costo e incluyó el outsourcing como un mecanismo central. Le quitó derechos a los trabajadores y es un desastre en materia de desarrollo. Lo único que ha generado es la persistencia de grandes capas de población trabajadora en la situación de pobreza: outsourcing, Reforma Laboral, el mercado internacional, son una bomba atómica que aplicó el gobierno de Peña Nieto: generación de empleos precarios, cuyo resultado es la persistencia de la pobreza y la desigualdad en el México del siglo XXI”.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Artículo disponible en la página oficial del Observatorio de Salarios de la Universidad Iberoamericana: Dirección URL: <http://ibero.mx/prensa/economia-exterior-mexicana-entregada-intereses-de-eu-investigador>

<sup>32</sup> Sin embargo (2018): La Reforma Laboral fue en 6 años paraíso de empresarios y ruina de trabajadores... con y sin estudios. En línea. Disponible en: <https://www.sinembargo.mx/24-10-2018/3488010>

Al mencionar la reforma laboral, Reyes Hernández tocó un tema fundamental para entender la situación laboral actual, pues esta ha sido un golpe certero a la organización sindical, a las condiciones generales de los empleos y, evidentemente, al salario mismo. Desde su implementación, solo ha beneficiado a empresarios y está lejos de ayudar a los trabajadores.

Esta reforma propuesta en el sexenio de Felipe Calderón y publicada en 2012, afectó la población con menor nivel educativo, aumentando la flexibilidad laboral y la oferta en el extranjero. Los empleos que creó son de “minisalarios” y los que han disminuido son aquellos de la parte media hacía arriba.

### **REFORMA LABORAL**

Además, la reforma laboral del 2012 reconfiguró el sistema de contratación, es decir, cambió la relación entre los trabajadores y el patrón, en favor del empleador. De esta manera, vulneró la teoría de la **negociación colectiva**, que, recordemos, señala que hay un límite superior y un límite inferior para las tasas de salarios y éstas son determinadas por la urgencia con que los empleadores necesiten trabajadores, y los trabajadores necesiten empleo. Los trabajadores que actúan colectivamente dejan de competir entre sí, lo que les permite estar mejor organizados frente a la fijación de sus salarios. Pero si existe una desorganización de los trabajadores, los empresarios pueden imponer su voluntad sobre la fijación del precio del trabajo. En breve analizaremos más a detalle la vulneración de esta teoría.

El nuevo sistema, se caracterizó porque las empresas registran a los empleados con uno o dos salarios para cotizar más bajo en el seguro social y por otro lado pagan con outsourcing o en efectivo para que se compense lo que realmente debería ganar un empleado. Varias empresas, dicen pagar cinco salarios mínimos, cuando realmente pagan dos o uno. De esa forma se evitan pagos en las prestaciones sociales por ley. Dice al respecto Reyes Hernández:

“Esa irregularidad, tendría la nueva administración como reto, identificar quiénes o qué empresas están bajo esa modalidad simulando pagar uno o dos salarios mínimos cuando realmente lo que se debe pagar son cuatro o cinco. Hacer eso le evita al empleador pagar ahorros para el retiro, la seguridad social por una cotización de cinco salarios. Están ocurriendo fenómenos que la autoridad que entra deberá de investigar. Esa aplicación de la Reforma Laboral es la que se está

abusando del outsourcing y de los contratos por honorarios. Así se evitan pagar tanto contribuciones a la seguridad social, el ahorro para el retiro e impuestos”, agregó el investigador.

Las personas más afectadas con esta perniciosa ley han sido los jóvenes (población que está en el rango de 15 a 29 años). Con datos del Observatorio de Salarios, el 81% de esos jóvenes no tiene un salario digno, suficiente y mínimo que garantice el cumplimiento del Art. 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Manuel Fuentes Muñiz<sup>33</sup>, a quien hemos retomado en esta investigación, ha destacado que estos cambios a la normatividad de trabajo “son violatorios al principio de progresividad en materia de derechos humanos y a las garantías laborales previstas en el artículo 1 y el 123 de la Constitución”.<sup>34</sup> También, de acuerdo al mismo autor, hay una violación severa a la Carta de la Organización de los Estados Americanos, a la Convención Americana Sobre Derechos Humanos, al Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, al Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, al Protocolo Adicional a la Convención Americana Sobre Derechos Humanos “Protocolo de San Salvador” y al Convenio 87 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) relativo a la libertad sindical.<sup>35</sup>

Como consecuencia de la reforma laboral, de acuerdo con el Observatorio de Salarios, los salarios han ido perdiendo poder adquisitivo, lo que contribuye a que más de la mitad de la población asalariada, es decir, el 51.7% de los trabajadores permanezca debajo de la línea de pobreza monetaria, mejor conocida como la línea de bienestar del CONEVAL.<sup>36</sup> Esto significa que los salarios que no crecen fomentan la pobreza, y la desigualdad.

El panorama no termina de empeorar. Las empresas, en el afán de obtener el máximo de ganancias, recurrieron a la ley de oferta y demanda en donde, como vimos en el capítulo anterior, los salarios se fijan de acuerdo a las leyes de oferta y demanda,

---

<sup>33</sup> Es catedrático de Derecho Laboral y Seguridad Social en la Universidad Autónoma Metropolitana Unida Azcapotzalco.

<sup>34</sup> González Rodríguez, José de Jesús, Reforma Laboral: Algunos apuntes para el análisis legislativo. PDF. Dirección URL: <http://www3.diputados.gob.mx/camara/content/view/full/289200>

<sup>35</sup> *Ibíd.*

<sup>36</sup> Universidad Iberoamericana. Observatorio de Salarios: [http://www.iberomex.mx/prensa/ingreso-economico-inamovible-los-ultimos-25-anos-en-mexico-investigadores?\\_ga=2.1427569.1744692738.1541468003-53705862.1541468003](http://www.iberomex.mx/prensa/ingreso-economico-inamovible-los-ultimos-25-anos-en-mexico-investigadores?_ga=2.1427569.1744692738.1541468003-53705862.1541468003)

es decir, a más trabajadores, menos puestos de trabajo. Es así como la ley permitió la flexibilidad laboral (o el “outsourcing”) en la reforma laboral.

En foros y discusiones que eran presididas por el gobierno federal, aseguraban que era necesaria la flexibilidad laboral para poder dar más trabajo.

Para el 30 de noviembre de 2012, año en el que Enrique Peña Nieto ya era el presidente electo, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la primera reforma sustancial a la Ley Federal del Trabajo luego de su promulgación en 1970. Evidentemente, la reforma laboral de Felipe Calderón reviste un corte patronal en donde se está lejos de brindar mejores derechos a los trabajadores. En breve ampliaremos esto.

Antes y después de su publicación la reforma laboral del 2011 levantó voces más en contra que a favor. Empresarios y gobierno federal estuvieron a favor y señalaron que era lo que necesitaba el país; sin embargo, académicos, sindicatos y trabajadores se pronunciaron en contra afirmando que la reforma laboral (que hoy día continúa en vigor) atenta contra sus derechos adquiridos a lo largo del siglo XX.

El investigador del Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (CESOP) de la Cámara de Diputados, José de Jesús González Rodríguez, hizo un recuento de las figuras y modalidades laborales contenidas en la iniciativa del ejecutivo entre las que destacan la subcontratación del personal o el también conocido “outsourcing”, el pago de salarios, el registro de organizaciones sindicales, contratos colectivos y reglamentos interiores de trabajo así como contratos de protección entre otros temas. (Ver cuadro 2)

En el cuadro de abajo se pueden observar los conceptos más trascendentes que tuvieron espacio en la reforma laboral y que ayudaron a reconfigurar la relación capital-trabajo en México.

Entre lo más destacado se encuentra la contratación por periodos de prueba, la subcontratación del personal (outsourcing) y el reparto de utilidades; lo más insólito de esta reforma es que no se tocó en ningún momento el tema de la democracia sindical, ni el tema de los contratos de protección patronal ni mucho menos los contratos colectivos de trabajo.

La propuesta de Calderón sobre la transparencia sindical (artículo 371) proponía que los estatutos de los sindicatos tendrán número de miembros de la directiva y procedimientos para su elección, que deberá ser mediante voto libre, directo y secreto.

Sin embargo, lo que se aprobó fue que los estatutos de los sindicatos contendrán el procedimiento para la elección de la directiva, lo que no abona a la transparencia sindical y las elecciones se pueden generar de manera arbitraria.

## Cuadro 2

### Rasgos destacados de la reforma laboral del 2012

Concepto	Se refiere a	Estado	Comentarios
Contratación, periodos de prueba, contratos de capacitación inicial y trabajo de temporada	La relación de trabajo con periodo a prueba o de capacitación inicial, se hará constar por escrito garantizando la seguridad social del trabajador.	Aprobada	El trabajo de temporada nació con esta reforma. Esto impide la generación de antigüedad y por tanto la negación de los derechos que viene con ella como las pensiones.
Subcontratación de personal u <i>outsourcing</i>	Aparece la figura de la “subcontratación”, la cual significa que la relación laboral se podrá efectuar con una empresa distinta a la que se laborará.	Aprobada	El “outsourcing” quizá es lo más pernicioso de esta reforma, pues las empresas pueden deslindarse de los derechos por ley al no ser la contratante directa de los trabajadores ya que ésta se lleva a cabo por empresas afines pero a la vez disociadas.
Trabajo de menores de 14 años	Se considera delito la contratación de menores de 14 años y se detallan las actividades que no podrán desarrollar los	Aprobada, pero no puesta en práctica	Se aprobó la contratación de menores de 14 años, pero en la práctica son contratados los menores por un

	mayores a esta edad.		periodo tan solo de tres meses.
Multihabilidades de los trabajadores	Los trabajadores podrán desempeñar labores o tareas conexas o complementarias a su labor principal.	Aprobada	Esta parte de la reforma, permite al empleador a sobreexplotar al trabajador para que desempeñe tareas más allá de lo que exige en su contrato, si es que lo hay, con la justificación de que son “tareas conexas o complementarias”.
Pagos de salarios	Los salarios pueden ser cubiertos a través de depósitos en cuentas bancarias, tarjetas de débito, transferencias u otros medios electrónicos.	Aprobada	Se facilitó el pago a los trabajadores, pero hubo beneficio compartido a los bancos quienes cobran comisiones elevadas.
Generación de salarios vencidos o caídos	Los salarios caídos o vencidos se generarán solamente entre la fecha del despido y hasta por un periodo máximo de un año. Una vez, concluido ese periodo, si el juicio aún no se ha resuelto, se generaría solamente un interés.	Aprobada	Contrario a la ley anterior, con esta reforma los patrones pueden alargar el juicio sin efectuar el pago correspondiente. El trabajador no podrá recuperar más que una parte de lo que le corresponde por ley.
Reparto adicional de utilidades	Se exceptúa al patrón de pagar el reparto adicional de utilidades, si obtuvo de la Junta	Aprobada	Las utilidades de las que puede participar el trabajador, serán

	de Conciliación y Arbitraje la suspensión correspondiente.		erráticas.
Productividad	Se establece que las vacantes definitivas, las provisionales con duración mayor de treinta días y los puestos de nueva creación, serán cubiertas con el trabajador que tenga la categoría o rango inmediato inferior, así como la mayor capacitación.	Aprobada	Si bien esto respeta la categoría o el rango de los trabajadores con más antigüedad, también incentiva la producción de los trabajadores con un sentido más egoísta.
Sindicatos	Se establece que en el registro de los sindicatos se deberán observar los principios de legalidad, transparencia, certeza, gratuidad, inmediatez, imparcialidad y respeto a la libertad, autónoma, equidad y democracia sindical.	<b>No aprobada</b>	Desafortunadamente, la transparencia sindical fue descartada de esta reforma, pues hay sindicatos que se resisten a mostrar sus mecanismos internos.
Contratos colectivos y reglamentos interiores de trabajo	Las Juntas de Conciliación y Arbitraje harán pública la información de los contratos colectivos de trabajo que se encuentren depositados ante las mismas.	<b>No aprobada</b>	Conocer dicha información podría ser relevante, sin embargo no es ni será pública.
Tablas de enfermedades de trabajo y de valuación de las incapacidades	Se establece que la STPS expida y actualice dichas tablas, tomando en cuenta la previa	<b>No aprobada</b>	Como en los casos anteriores, esta reforma no permitió hacer pública

	opinión de la Comisión Consultiva Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo.		información fundamental para los trabajadores de la misma empresa donde laboran.
Juntas Federales y Locales de Conciliación	A nivel federal y en las entidades federativas funcionan habitualmente las denominadas Juntas de Conciliación y Arbitraje, mientras que sólo operan de forma excepcional las llamadas Juntas Federales y Locales de Conciliación, por lo que estas últimas las eliminó la reforma.	Aprobada	La eliminación de las juntas locales es algo que en la práctica no se ha llevado a cabo, pero cuando se realice será algo que quizá perjudique ya que se centralizará el poder en una sola dependencia.
Impartición de justicia laboral	Se modifica la estructura de la primera audiencia en el procedimiento ordinario y se crea la figura de los “funcionarios conciliadores”.	Aprobada	Una pregunta interesante en quiénes son esos conciliadores y quién los define.
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en José de Jesús González Rodríguez			

En su aprobación, el Congreso de la Unión avaló las nuevas modalidades de contratación y fue, de algún modo, lo más llamativo. La reforma laboral del 2012 no fue una reforma laboral en sí, solo se llevo un cambio en la relación de los trabajadores con el patrón, evidentemente, como hemos dicho, a favor del trabajador.

Las consecuencias de esta reforma han sido perniciosas y ya hemos analizado algunas de ellas anteriormente como el tema de la subcontratación, la eliminación de empleos con mayores remuneraciones y la creación de empleos con bajos salarios y sin ninguna garantía de ley.

Como se ha mencionado, la reforma laboral ha suscitado todo tipo de opiniones y un intenso debate entre los involucrados así como sociedad civil. Las posturas, de forma esquemática, han sido de académicos, sindicatos y trabajadores contra el gobierno federal y grupos empresariales.

En el cuadro 3 se contraponen ambas visiones, a favor y en contra de la reforma que fue aprobada y publicada. Expertos y académicos como Arturo Alcalde Justiniani y Manuel Fuentes Muñiz han sido sumamente críticos con esta reforma, pues consideran que no crea empleos sino que malbarata los ya existentes. No solo eso. Pues el flexibilizar las formas de contratación y despido afecta la estabilidad del trabajador e incide directamente en la calidad de su vida.

Por otro lado, pero en el mismo sentido, Graciela Bensunsán comentó un año después de la reforma que los sindicatos son fundamentales pero que “no existe una representación” sólida, pues “el corporativismo sindical obedece a los cambios políticos”.<sup>37</sup>

Luego de decir que después de la reforma se “está viviendo una catástrofe salarial”, Bensunsán criticó que haya “sindicatos corruptos” y ha sostenido que el mismo modelo económico imperante hoy día y producto de esta reforma, ha ido acabando con los incentivos para que los trabajadores busquen afiliarse a una organización sindical.

---

<sup>37</sup> El Economista. Dirección URL: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/La-tasa-de-sindicalizacion-va-a-la-baja-en-Mexico-20131028-0092.html>

**Cuadro 3**

**Postura de los actores involucrados por la aprobación de la Reforma Laboral del 2012**

<b>Actores en contra</b>	<b>Postura</b>	<b>Actor a favor</b>	<b>Postura</b>
Unión Nacional de Trabajadores (UNT)	Mal que se legalice el <i>outsourcing</i> , flexibilizar las formas de contratación y despido, incorporar la contratación por hora y limitar el pago de salarios caídos hasta un año, pues afecta la estabilidad en el trabajo e incide en el descenso de la calidad de vida de los trabajadores y en el estancamiento del mercado interno.	Gobierno Federal	Se incrementa la oferta laboral, alenta la productividad de las empresas y eleva la competitividad del país.
Arturo Alcalde	Según Arturo Alcalde, la reforma laboral tiene tres objetivos:  1. Suprimir la responsabilidad patronal a través de una	Consejo Coordinador Empresarial  CCE	La reforma es una excelente señal de generación de empleos y el crecimiento económico. Además es promotora de la productividad, la inversión y la implementación de prácticas modernas en las relaciones de trabajo.

	<p>subcontratación sin protección.</p> <p>2. La contratación por horas es un sistema inoperante en un país como México.</p> <p>3. Se busca cargar en los hombros de los trabajadores la tardanza de los juicios laborales cuyo promedio fluctúa en alrededor de cinco años.</p>		
Manuel Fuentes Muñiz	Anula la estabilidad del empleo afectando a los trabajadores de todo tipo sin crear empleos ya que los abarata con la imposición de bajos salarios.	Secretaria de Trabajo y Previsión Social STPS	Las empresas podrán encontrar con mayor facilidad al persona con las habilidades que requiera y se incrementará la productividad en beneficio de trabajadores y empresarios.
Fuente: Elaboración propia con base en José de Jesús González Rodríguez.			

Como opositor de esta reforma, Manuel Fuentes Muñiz ha detallado en 36 puntos el porqué la reforma no debía ser aprobada. Sin embargo, esto sirvió de poco ya que la reforma pasó y está operando con normalidad.

De acuerdo con Fuentes Muñiz, esta reforma laboral no creó más empleos sino que los abarató. En el cuadro 2 se explica que la subcontratación en el medio por el cual las empresas contratan a trabajadores por medio de otras “filiales” y éstas permiten el empleo temporal de al menos 3 meses para que los trabajadores no alcancen las prestaciones de ley.

Como vimos, los empleos creados fueron aquellos que otorgan hasta dos salarios mínimos, pues para el 2013, existían 9 millones 139 mil 983 empleos de esta forma; y para el 2018, se crearon 12 millones 329 mil 585 empleos con ese salario, la diferencia (ver cuadro 1), fue de 3 millones 189 mil 748 empleos más.

Otro punto a destacar de las 36 razones para no aprobar la reforma laboral es que la reforma condiciona la permanencia en el empleo a quien tenga mayor productividad. Volvemos a recurrir el cuadro 2 en donde se explicó este punto de la reforma y se hizo notar lo pernicioso que es que los trabajadores compitan entre sí para conseguir un empleo o para quedarse en él.

Entre los puntos que más destacan están:

1. Porque pulveriza el salario volviéndolo infinitesimal al prever los contratos por horas que no generan el pago de prestaciones sociales ni prima de antigüedad.
2. Porque permite exportar mano de obra barata a través de controles por hora o eventuales.
3. Porque permite la movilidad total del trabajador al interior del centro de trabajo y legaliza el “trabajo multihabilidades” a través de tareas “conexas o complementarias” sin el pago proporcional del salario de acuerdo al incremento del trabajo.
4. Permite a la autoridad determinar si se estalla una huelga o no.
5. Porque se acorazan aún más a los contratos colectivos de protección para evitar la entrada de sindicatos independientes.
6. Permite la intromisión de los patrones para definir quién es el sindicato mayoritario.

7. Porque facilita la creación de los sindicatos patronales llamados también “sindicatos blancos”.
8. Porque evita a los trabajadores afiliarse a un sindicato cuando ingresan a laborar al desaparecer la clausula de exclusión por ingreso y separación.
9. Porque desaparece de la Ley Federal de Trabajo la Tabla de Enfermedades y Riesgos de Trabajo otorgando facultades de la STPS, con la opinión del sector obrero y empresarial, su expedición y su modificación.
10. Condiciona el empleo a cambio de mayor productividad.
11. Porque anula la bilateralidad en las relaciones de trabajo anulando la intervención sindical.
12. Porque trajo mayor pobreza a la población en general.

Este último punto es característico y representativo. La pobreza en México es una realidad social y un elemento de análisis. Se esperaba que la reforma laboral diera una reducción a la pobreza. Sin embargo, ésta no disminuyó sino que aumentó de una forma gradual.

Si analizamos el cuadro 3, veremos un incremento de la pobreza en el 2012. Dos años después, en el 2014, ésta se incrementó aún más para llegar a ser, en términos absolutos, 55.3 millones de pobres en México. En el año 2016 hubo un ligero descenso, pero para el año actual, la pobreza volvió a repuntar.

<b>Cuadro 3</b>	
<b>Pobreza en México</b>	
<b>Año</b>	<b>Millones de pobres</b>
2008	48.8
2010	52.8
2012	53.3
2014	55.3
2016	53.4
2018	55.3
Fuente: CONEVAL	

El combate a la pobreza y el programa insigne del sexenio “Cruzada contra el Hambre” intentaron mitigarla. Sin embargo, tuvieron poco éxito, pues el número absoluto de pobres al

finalizar 2018 fue de 55.3 millones de personas, 100 mil más que cuatro años antes. Es de esperarse que para el año en curso esta tendencia no se modifique.

De acuerdo a cifras del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, “6.2 millones carecen de un ingreso suficiente para adquirir lo más básico y esto es casi 1, 000,000 más que en 2012”.<sup>38</sup>

El 50% de la PEA está en la informalidad o tiene un empleo que no le da un salario suficiente para mantenerse y no pensemos en si tiene familia. De acuerdo en la página del CONEVAL, los 4 primeros años del sexenio de Enrique Peña Nieto, solo 68 mil 249 personas dejaron de vivir en condiciones de pobreza, o sea 17 mil 062 personas por año.

Hay dos sectores de la sociedad que está padeciendo lo que hemos diagnosticado hasta el momento: jóvenes en edad productiva y profesionistas. Si analizamos el cuadro de abajo tomado del Observatorio de Salarios de la Universidad Iberoamericana, podremos ampliar lo que se explicó en la gráfica circular al inicio de este tercer capítulo.

## Población asalariada joven (15 a 29 años) con acceso a Prestaciones Sociales | 2005-2017



Población asalariada joven (15 a 29 años) con acceso a Prestaciones Sociales   2005-2017								
Acceso a prestaciones	2005		2009		2014		2017	
	Personas	%	Personas	%	Personas	%	Personas	%
Sin prestaciones	6,695,209	53.5%	6,772,163	53.8%	6,819,734	51.9%	6,726,921	50.6%
Hasta dos prestaciones que no son								
Vacaciones, aguinaldo e Infonavit	10,359	0.1%	5,504	0.0%	12,661	0.1%	8,247	0.1%
Sólo aguinaldo	713,167	5.7%	764,609	6.1%	844,981	6.4%	840,907	6.3%
Sólo Vacaciones	46,615	0.4%	36,949	0.3%	34,805	0.3%	38,443	0.3%
Sólo Infonavit	34,206	0.3%	37,092	0.3%	21,356	0.2%	36,319	0.3%
Vacaciones o aguinaldo o Infonavit más								
otras prestaciones	369,939	3.0%	334,020	2.7%	320,769	2.4%	306,334	2.3%
Vacaciones y Aguinaldo	918,387	7.3%	818,428	6.5%	826,377	6.3%	913,819	6.9%
Aguinaldo e Infonavit	142,974	1.1%	157,537	1.3%	183,845	1.4%	170,241	1.3%
Vacaciones e Infonavit	8,881	0.1%	4,962	0.0%	7,939	0.1%	8,961	0.1%
PRESTACIONES MÍNIMAS DE LEY								
Vacaciones, Aguinaldo e Infonavit	1,459,377	11.7%	1,492,818	11.9%	1,785,322	13.6%	1,814,870	13.6%
Vacaciones, Aguinaldo e Infonavit más								
otras prestaciones	2,113,881	16.9%	2,166,479	17.2%	2,280,093	17.4%	2,437,873	18.3%
<b>Total</b>	<b>12,512,995</b>	<b>100.0%</b>	<b>12,590,561</b>	<b>100.0%</b>	<b>13,137,882</b>	<b>100.0%</b>	<b>13,302,935</b>	<b>100.0%</b>

<sup>38</sup>CONEVAL: Dirección URL: <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/PobrezalInicio.aspx>

Los jóvenes con acceso a prestaciones sociales son menores que los que no tienen ningún tipo de prestación.

Tenemos, de esta forma, que el 50.6% de 13, 302,935 trabajadores jóvenes, no tienen prestaciones de ningún tipo. En cuanto a prestaciones mínimas de ley tan solo el 13.6% de la misma cantidad de trabajadores, tiene vacaciones y aguinaldo e Infonavit; y el 18.3% del total, tienen lo mismo más otras prestaciones.

Si vemos ahora el cuadro de abajo, vamos a notar que los trabajadores más vulnerables son los de 15 a 19 años, pues 686,867 (24%) tiene menos acceso a salud que los empleados más grandes de 20 a 25 años.

## Población ocupada subordinada con acceso a salud



Grupo Poblacional	2005		2017	
	Personas	Porcentaje	Personas	Porcentaje
Población de 15 años o más	15,718,042	53%	20,126,437	53%
Población joven de 15 a 29 años	5,569,771	45%	5,959,558	45%
De 15 a 19 años	939,716	27%	686,867	24%
De 20 a 24 años	2,124,273	46%	2,342,377	46%
De 25 a 29 años	2,505,782	57%	2,930,314	55%

Con los mismo datos del Observatorio de Salarios, se verifica que la reforma laboral sobreexplota a los empleados a cambio de un salario bajo. Los datos del Observatorio indican que la población trabajadora (la PEA) que trabaja la jornada de ley representa el 21.7% (es decir 2, 888,009 trabajadores); los que trabajan menos de 8 horas representan el 27.7% (alrededor de 3, 685, 688); pero hay quienes trabajan más de 8 horas diarias y estos representan el 50.06% (en términos reales son 6, 729, 238).

En el estudio *Los jóvenes y los mercados laborales* del Observatorio de Salarios y el Instituto de Investigación para el Desarrollo con Equidad (EQUIDE) se resalta que la precariedad en las condiciones laborales no solo se reflejan en el ingreso, también en otras cuestiones.

La población joven en México de 15 a 29 años era para el 2005 de 27, 928, 521 personas; para el 2017 hubo un aumento de casi tres millones, pues para ese año la población joven en ese rango de edad era de 30, 684, 510.

<b>Población joven de entre 15 a 29 del 2005 al 2017</b>		
	<b>2005</b>	<b>2017</b>
Población entre 15 a 19 años	38.88%	37.03%
Población entre 20 y 24 años	32.32%	33.03%
Población entre 25 a 29 años.	28.81%	29.94%
Total	100%	100%
Elaboración propia con base en el estudio los jóvenes y los mercados laborales del Observatorio de Salarios de la Universidad Iberoamericana y el EQUIDE		

Como se ha mencionado arriba, lo jóvenes son los que han sufrido las nuevas condiciones laborales que florecieron a partir de la reforma laboral en el 2012, ya que se observa un descenso de los que recibían más de 5 salarios mínimos, pues en 2014 los que recibían eso eran el 6.9% y para el 2017 eran de 5.2%, lo que significa una diferencia de -1.7%.

La mayoría de los jóvenes de entre 15 y 29 años trabajan en la industria manufacturera: 2, 711,383 (20.4%); donde menos trabajan es en el Gobierno y organismos internacionales 392,436, lo que es un 2.9%; en el comercio hay 2, 513,472 jóvenes y eso es 18.9%.

Con base en esta realidad, muchas personas piensan que la pobreza es una cuestión personal y salen entonces frases como la siguiente: “Si me esfuerzo, puedo alcanzar cosas grandes”. El problema es que los salarios siguen siendo mucho más bajos.

De acuerdo con la UNAM, el poder adquisitivo de los mexicanos cayó 80% en 30 años. Esa caída de 30 años (de 1980 al 2010) coincide con la gráfica III, la cual ya hemos analizado a lo largo de esta investigación. Según la Facultad de Economía, a mediados de 1980 bastaban 4 horas de trabajo para alimentar a una familia. En la actualidad se requiere trabajar más de 24 horas para comprar la misma cantidad de comida (UNAM, 2018).



Gráfica II. Evolución salarial en México en pesos actuales. Desde antes de 1980 el salario real bajo y por tanto el poder adquisitivo de los trabajadores. A partir del año 2,000 comienza un periodo regular que llamaremos “periodo de subsistencia”.

El estudio llamado México 2018: otra derrota social y política a la clase trabajadora; los aumentos salariales que nacieron muertos remarcó que en el año de 1987 el trabajador mexicano solo tenía que invertir 4 horas de su tiempo para trabajar y así poder mantener a su familia. Por tanto, a ese trabajador, le restaban más de 19 horas para transporte, alimentarse, dormir, asearse, pasear y convivir con su familia; el día de hoy, de acuerdo a ese estudio, el tiempo necesario para comprar la canasta ha sobrepasado un día completo (CAM, UNAM, 2018).

Luego de ver los factores más perniciosos de la reforma laboral del 2012 y de analizar la incidencia en los trabajadores mexicanos, así como el resultado externado en los años posteriores, debemos de resaltar que, con base en la revisión histórica de la evolución del salario en México hecha en el capítulo II de esta investigación, la ley ha servido como un sustento para la precariedad de los trabajadores mexicanos, pues la legislación a partir de los años setenta fue voraz contra el sindicalismo y los resultados, como ya se dijo, se vieron a partir de 1976 cuando se alcanzó el salario real más alto en la historia de México pero que a la vez marcó el inicio de la caída hasta mantenerse en un nivel de subsistencia que continúa hasta el día de hoy.

Como mencionamos previamente, en esta investigación apoyamos la tesis de que el salario está sujeto a un control político (a intereses de las clases políticas) que, asociado al

poder empresarial, sin ninguna especie de freno sindical, definen el salario. El salario más bajo beneficiará siempre al empleador al ahorrarse costos de mano de obra, e incluso de producción, como ya vimos en la teoría de la productividad marginal, en la teoría de subsistencia y en la teoría del fondo salarial.

La idea de apoyar la naturaleza política del salario, es que en repetidas ocasiones de la historia del México contemporáneo éste se ha visto como una moneda de cambio entre el poder político, que no económico, con la clase trabajadora. El salario es el primer ingreso de los trabajadores y trabajadoras, con el cual buscan subsistir y mantener a su familia.

En el artículo 123 de la Constitución Política de México, como vimos, se encuentra garantizado el derecho a la vida digna por medio del trabajo, el cual dice que “toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se promoverán la creación de empleos y la organización social de trabajo, conforme a la ley”<sup>32</sup>.

Pero la realidad ha superado a al papel, pues se ha dado a comprender que los trabajos creados desde la reforma laboral del 2012 (y especialmente aquellos creados en la administración del presidente Enrique Peña Nieto), han sido precarios y sin el mínimo para subsistir.

El actual presidente de México, Andrés Manuel López Obrador, ha dividido al país de nuevo en zonas geográficas y ha decretado el aumento salarial de ambas. La primera zona incluye al sur, centro, occidente y poniente; y la otra solo toma en consideración la frontera norte.

El 17 de diciembre, el presidente dio a conocer un acuerdo con el sector obrero y la

---

iniciativa privada para la Nueva Política de Salarios Mínimos, la cual incrementa el ingreso

<sup>32</sup> Artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos: Dirección URL: <https://www.juridicas.unam.mx/legislacion/ordenamiento/constitucion-politica-de-los-estados-unidos-mexicanos#10677>

básico. Esto como parte del fortalecimiento de la economía mexicana y el mercado interno proyectado para su sexenio. En tal evento estuvo acompañado por Luisa María Alcalde, secretaria de Trabajo y Previsión Social; Graciela Márquez, secretaria de Economía; y Marcelo Ebrard, Secretario de Relaciones Exteriores, y líderes de los sectores obrero y patronal anunciaron que el salario mínimo incrementará hasta 102.68 pesos diarios, “alcanzando la llamada línea del bienestar a partir de enero del 2019”, algo que, sostuvo el primer mandatario, se acordó de manera unánime.

En el caso de la frontera norte, la segunda zona geográfica, el salario llegó a 176.72 pesos, “medida con la que el presidente busca generar una ‘última cortina’ de desarrollo para mitigar la migración forzada” (Montesinos, 2018). Los salarios entraron en vigor a partir del primero de enero del 2019 (CONASAMI, 2019).

Aquí vemos un elemento político que influye en el salario. Muchos autores como Jeffrey Bortz o María Xelhuantzi señalan que el salario no aumenta por decreto. Lo hecho por López Obrador estriba en una decisión política con un fin: perpetuar el mismo sistema laboral que hasta ahora ha imperado. El presidente tabasqueño no ha entrado en la problemática real del salario mínimo y los programas como Jóvenes Construyendo el Futuro (que ya está operando), tan solo entrega a los empresarios manos de obra gratuita, puesto que el sueldo (3,500 pesos mensuales) corre por parte del Gobierno Federal. No hay garantía de que los jóvenes que entren al trabajo obtengan el trabajo necesario, y lo más importante, ganen un salario digno.

Su actual secretaria de Trabajo y Previsión Social, Luisa María Alcalde, con apenas 30 años de edad e hija de Arturo Alcalde, autor citado en esta investigación, declaró anteriormente que el objetivo del programa Jóvenes Construyendo el Futuro “es buscarles (a los jóvenes) esta vinculación con un centro de trabajo para que ahí puedan ser aprendices, y ahí se capaciten, tengan nuevas habilidades, nuevas herramientas y puedan, después de un año, vincularse de manera autónoma al mercado de trabajo” (Monroy, 2018).

Otro punto criticable en la política laboral del actual presidente, es que Luisa María Alcalde declaró poco antes de las elecciones de julio del 2018 “que se respetaría la reforma laboral del 2012, y temas como el “outsourcing”, aunque se buscaría que se respeten las normas que regulan esa figura” (Monroy, 2018).

Es decir, el outsourcing implementado y permitido desde la reforma laboral del 2012, continuará al menos por otro sexenio más. La secretaria de Trabajo declaró en entrevista con el diario El Economista que dicha práctica irá, pero con algunas modificaciones, aunque no especificó cuáles: “subcontratación sí, pero tú tienes que cumplir con ciertos requisitos, por ejemplo, tienes que justificar la especialidad del trabajo. Hoy eso no se cumple” (Monroy, 2018).

La intención de esta investigación es demostrar que el salario es determinado por cuestiones políticas y arriba quizá el ejemplo más reciente, pues al crear aquellos “magno programas” lo único que se crea es una clientela política que irá creciendo proporcionalmente al número de beneficiarios, con el objetivo de que estos votantes estén presentes en las elecciones intermedias del 2021 e incluso en el 2024.

Finalmente, cabe resaltar que habrá una nueva propuesta de reforma laboral que, se comenta, incluye cambios sobre democracia sindical y justicia laboral. ¿Habrá cambios o se continuará con lo mismo? Está por verse. Pero el panorama luce sombrío.

## CONCLUSIONES

Independientemente de la ideología que cada quien posea sobre temas relacionados al trabajo, las teorías analizadas en el primer capítulo tienen un sesgo hacia el beneficio de los empleadores, pues de las 9 teorías analizadas, 6 de ellas están escritas para beneficiar a los empresarios por 3 que ven por los trabajadores.

De esta forma, las teorías del fondo salarial, productividad marginal, teoría de la oferta y la demanda, la teoría de la subsistencia, el valor de las mercancías y la teoría neoclásica son teorías que el día de hoy siguen vigentes y se han ido fortaleciendo en las economías subdesarrolladas con la implementación del modelo neoliberal.

Por el otro lado, la teoría de la negociación colectiva, la teoría del poder adquisitivo y la teoría marxista, son, de las estudiadas, las que más se acercan a buscar un trato equilibrado de los trabajadores con los empleadores. Sin embargo, éstas se vieron atacadas, sobajadas y desplazadas de las legislaciones de cada país, debido a la lucha ideológica entre el modelo estadounidense contra el de la URSS.

Luego de la caída la URSS empezó una pesquisa para erradicar todo tipo de pensamiento similar en las economías de América Latina. México tuvo un periodo de resistencia durante la segunda parte del siglo XX, pero pronto, como hemos visto en el capítulo II de esta investigación, los gobiernos neoliberales (con una tendencia tecnócrata) de Miguel de la Madrid, Carlos Salinas de Gortari, Ernesto Zedillo, Vicente Fox, Felipe Calderón y Enrique Peña Nieto permitieron la entrada, la implementación y el desarrollo del periodo neoliberal. Los resultados como ya vimos fueron ominosos para los trabajadores mexicanos.

Al estudiar algunas de las teorías existentes sobre salarios, nos percatamos del fenómeno ideológico que se ha dado en países como México y el resto de América Latina. En el caso de Estados Unidos e Inglaterra, que desarrollaron sus propias teorías y las injertaron en sus economías, lograron la consolidación de las mismas, tratando de poner el ejemplo al mundo sobre cómo deberían seguir sus políticas económicas.

Nuestra tesis fue demostrar el por qué la política es influyente en el proceso salarial. Pero antes de la política, la razón ideológica es antepuesta para determinar los salarios en

algún país. En cuanto al poder económico, éste se verá reflejado en tanto haya empresarios dispuestos a proteger sus intereses.

En otras palabras, la ideología determina el camino que debe seguir la política para determinar costos y valores del trabajo, y en la mayoría de las veces la ideología surge de un pensamiento político. Los efectos (cifras y datos económicos) son reflejados como resultado en el campo económico. La intención de esta investigación no es enemistar a la política de la economía, sino el demostrar cómo la política determina lo económico, cuyos efectos, como dijimos a lo largo de este trabajo, se manifiestan en lo social.

Ejemplos de lo anterior hay muchos y en este momento se están presentando en nuestro país diversos de ellos con la entrada del nuevo gobierno de Andrés Manuel López Obrador. Los programas puestos en marcha han permeado la política laboral de un sector de la población, el cual no traerá beneficio alguno sino un mercado clientelar que se verá reflejado en las elecciones intermedias del 2021.

Insistimos que las decisiones sobre esas “cuasi-políticas” laborales son tomadas por el nuevo gobierno. De esta forma, como se ha mencionado previamente, la decisión depende del poder ejecutivo.

Si volvemos un poco atrás, en el año 2012 la reforma laboral fue implementada de una forma unilateral por el poder ejecutivo, sin tomar en cuenta (como documentamos en el capítulo 3) la opinión entera de los trabajadores. Los efectos de la reforma han sido tales que el día de hoy la precariedad alcanzó a salarios y a trabajadores.

Los afectados son los jóvenes y los profesionistas. Como hemos dicho en nuestro capítulo 3, de acuerdo con el mismo Observatorio de Salarios de la Universidad Iberoamericana, del 2012 a la fecha la población asalariada cuyos empleos tuvieron un repunte en la creación de empleos fue la de aquellos trabajadores que perciben de uno hasta dos salarios mínimos (aproximadamente 3,840 pesos al mes), pues del 2013 a 2018 se crearon 3 millones 189 mil 748 puestos de trabajo de esta naturaleza.

Por el otro lado, los empleos cuya población que recibía más de 3 hasta 5 salarios mínimos (los que recibían poco más, que eran aproximadamente 9,720 pesos mensuales) tuvo un drástico descenso, pues se eliminaron 1 millón 58 mil 65 empleos.

Finalmente, la parte de la población que ganaba más de 5 hasta 10 salarios mínimos (16,200 pesos mensuales aproximadamente) perdió 1 millón 39 mil 213 empleos. En efecto, los empleos mejor remunerados se han ido perdiendo y los más precarios han tenido un repunte casi al por mayor.

Un salario bajo siempre será competitivo entre trabajadores que buscan dejar el desempleo. Miguel Santiago Reyes Hernández consideró que “la política económica exterior de México ya no solo es subordinada, sino que está abiertamente entregada a los intereses de Estados Unidos” (Reyes, 2018).

Los salarios bajos, de acuerdo con él, “son utilizados como arma de integración competitiva al mercado internacional”, como fue en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), hoy llamado Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

Hemos documentado que los jóvenes que trabajan y que poseen prestaciones sociales son menos que los que sí las tienen. Con datos del Observatorio Salarial el 50.6% de 13, 302,935 trabajadores jóvenes, no tienen prestaciones de ningún tipo. En cuanto a prestaciones mínimas de ley tan solo el 13.6% de la misma cantidad de trabajadores, tiene vacaciones y aguinaldo e Infonavit; y el 18.3% del total, tienen lo mismo más otras prestaciones.

En cuanto a los profesionistas, estudios sugieren que el tener más preparación académica, no es sinónimo de poder mantener una vida holgada, pues cada vez son menos los que logran obtener un buen trabajo al concluir estudios de nivel superior o más. Es así como el INEGI documentó que el primer trimestre del 2015, había en nuestro país 884,237 personas que tienen un grado superior de estudios, pero esos mismos se encontraban desempleados y sin una oportunidad inmediata de conseguir un empleo.

Jóvenes, profesionistas y personas de la tercera edad han padecido una serie de decisiones que se basa en un interés ideológico-político y económico, más que en un programa integral y social.

## **El papel de la política**

Algunos economistas plantean que los salarios tienen una determinación económica básica a partir de la cual pueden ser influidos por decisiones políticas. Si hay desempleo, los salarios van a caer, “aunque los sindicatos sean muy poderosos o aunque el gobierno quiera mantener una política de salarios mínimos”, lo que significa que los salarios son determinados en mecanismos netamente económicos.

La escuela clásica establece que si los salarios aumentan por encima del nivel del mercado, las empresas. El salario, dice, no puede ir más allá de los costos de producción, porque la ganancia desaparece. Los salarios no son un fenómeno político, son un fenómeno económico, y lo que hace la política es influir sobre el nivel de los trabajadores, pero a partir de las leyes económicas.

Como refleja nuestra investigación, la teoría económica salarial ha justificado la toma de decisiones políticas de países como Estados Unidos, Inglaterra o México. Luego del desplome de la teoría keynesiana, la teoría ofertista tomó su lugar con políticas públicas dirigidas a enriquecer a unos cuantos. En la parte tercera de esta investigación se evidenció la precariedad laboral de algunos sectores de la población, como los jóvenes mexicanos.

La pérdida de derechos laborales, el outsourcing, los salarios por comisiones es producto de la aplicación de las políticas ofertistas (con raíz en la teoría clásica) que iniciaron con el ex presidente Miguel de la Madrid, las cuales continuaron con los presidentes subsecuentes hasta el priista Enrique Peña Nieto. Esto no sugiere que el presidente actual, Andrés Manuel López Obrador, vaya a continuar con el mismo modelo, o realice un cambio radical, pero por lo visto hasta este momento su política va dirigida al clientelismo político, término también tratado en este trabajo de investigación.

El sexenio actual se está enfocando en una política de precariedad laboral. Si bien se está poniendo en jaque a los grandes capitales, la distribución de la riqueza sigue siendo paupérrima: una renta mensual mínima a los sectores más desprotegidos.

## Lo que sigue...

En este momento se está discutiendo un nuevo proyecto de reforma laboral en el Congreso de la Unión. El día jueves 11 del mes de abril del 2019 inició el debate para aprobar el dictamen de reforma laboral, misma que la bancada de Morena calificó de “histórica”. Hubo reacciones en contra por no tocar la libertad sindical o la elección de los líderes de esas organizaciones.

Además del tema sindical, parece que el outsourcing se mantendrá como hasta el día de hoy, pues en la discusión éste no fue considerado para su derogación.

“Con claras críticas, inició la discusión de la Reforma Laboral en la Cámara de Diputados. Luego de una primera ronda de participaciones, quedó clara la postura dividida de las bancadas: unos anunciaron su voto a favor, otros a favor pero con ciertas condiciones, otros con abstención por votar acorde a los tiempos dictados desde Estados Unidos y otros en contra por haber dejado fuera la regulación del *outsourcing*”, dice *Sin Embargo* en su portal web.

La reforma ya fue aprobada por 258 votos a favor, 67 en contra y 18 abstenciones, el pleno de la Cámara de Diputados aprobó en lo general y lo particular el dictamen de Reforma Laboral, la cual tan solo agrega y deroga diversas leyes que tienen que ver con la justicia laboral, la libertad sindical y la negociación colectiva. El proyecto ha sido enviado al Senado para su ratificación, pero al parecer no es más que una simulación de la reforma laboral del 2012.

El académico de la UNAM Alfonso Bouzas, quien el día de hoy integra colectivo Reforma Laboral Para Todos, comentó en entrevista para el portal web de noticias *Sin embargo*, que “lo social sería el reto más grande de esta Reforma, porque es en este punto en el que son los trabajadores los que tienen que hablar y tienen que hacer suya la reforma, que la pongan a funcionar”.

El también analista ha recomendado que el reto de la nueva legislación en el corto plazo es “el desactivar las Juntas de Conciliación, crear Juzgados de lo Laboral, Centros de Conciliación y poner en marcha toda la capacitación y la selección de personal”. Aunque

también agregó que es necesario que se legisle la libertad de afiliación sindical “y el acceso a justicia laboral expedita y conforme a estándares internacionales del derecho al trabajo”.

La legislación puede dirigirse a recomponer todo el aparato laboral en beneficio de los trabajadores, pero los intereses políticos siempre están presentes, ya sea que vengan de grupos empresariales, sindicatos corrompidos o hasta de la misma oficina del ejecutivo. El panorama para las generaciones futuras no luce tan optimista, pues al parecer la vieja estructura aún permanecerá intacta.

De cumplirse lo anterior, gracias a las decisiones políticas los salarios de los trabajadores mexicanos estarán como hasta el día de hoy: estancados.

## Bibliografía y referencias Capítulo I

### Referencias de artículos en capítulos

- Naville, P. (1997) *El trabajo asalariado y su valor*. En George Friedman, Tratado del Sociología del Trabajo, pp. 113-134, México, F.C.E.
- Roberts, B. (1957) *Trade union behaviour and wage determination in Great Britain*. En John Dunlop (comp) *The Theory of Wage Determination*, (pp. 107-122), Londres, MACMILLAN/New York-ST Martin's Press.
- Green, R. (1983) ¿Para quién la libertad de elegir? Ideología, fundamentos y políticas del modelo de Milton Friedman, En Rosario Green, Los mitos de Milton Friedman, pp. 19-52, México, Ed. Nueva Imagen, Centro de Estudios Económicos y Sociales del 3er mundo.
- Sepúlveda, A. (1983) Y del señor Friedman, ¿quién protege a los trabajadores?, en Rosario Green, Los mitos de Milton Friedman, pp. 93-117, México, Ed. Nueva Imagen, Centro de Estudios Económicos y Sociales del 3er mundo.

### Libros

- Marx, K. (2012) *El Capital I*, México, F.C.E.
- Reyes, S. (2011) *Los salarios en México*, México, Friedrich Ebert Stiftung.
- Bortz, J. (1986) *El salario en México*, México, Ediciones El Caballito.
- Mill, S. (1943) *Principios de Economía Política con alguna de sus aplicaciones a la filosofía social*, México, F.C.E.
- Dobb, M. (1941) *Salarios*, México, F.C.E.
- Bremauntz, A. *La participación en las utilidades y el salario en México*, Ciudad de México, Derecho Nuevo.
- Dunlop, J. (comp.) (1957) *The Theory of Wage Determination*, Londres, MACMILLAN/New York-ST Martin's Press.
- Cantillón, R. (1978) *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, México, F.C.E.
- Ricardo, D. (1959) *Principios de economía política y tributación*, México, F.C.E.
- Milton, F. (1992) *La economía monetarista*, España, Gedisa.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (1992) *Los salarios: manual de educación obrera*, México, Alfaomega.
- Keynes, M. (2012) *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, F.C.E.

### Nota de periódico en línea

- El Financiero (2014) El ingreso nacional aumenta con más producción, Opinión. En línea. Disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/el-ingreso-nacional-aumenta-con-mas-produccion.html>

### Tesis

- Iriondo, I. (1998) Determinación de los salarios en la industria manufacturera española. Una aplicación de la teoría de los salarios de eficiencia. Tesis (grado académico). Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid. Sin publicar.

## Bibliografía y referencias Capítulo II

### Referencias de artículos en capítulos

- Alcalde, A. (1985) *El contrato colectivo de trabajo. Técnica de su negociación*, En Pablo González Casanova, Samuel León e Ignacio Marván, El obrero mexicano, El derecho laboral, pp. 119-180. México, Siglo XXI, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- Florescano, E. (2009) *La formación de los trabajadores en la época colonial, 1521-1750*, En Pablo González Casanova, La clase obrera en la historia de México, de la colonia al imperio, Vol. 1, pp. 9-124, México, Siglo XXI, Instituto de Investigaciones Sociales (IIS, UNAM).
- González, I. (2009) *Sistema de trabajo, salarios y situación de los trabajadores agrícolas, 1750-1810*, En Pablo González Casanova, La clase obrera en la historia de México, de la colonia al imperio, Vol. 1, pp. 125-172. México, Siglo XXI, Instituto de Investigaciones Sociales (IIS, UNAM).
- Leal, J.F. (1988). *Estructura y composición de los trabajadores de la industria*, en Pablo González Casanova, La clase obrera en la historia de México. En la revolución 1910-1917. México, Siglo XXI.
- Leal, J.F., Woldenberg, J. (1996). *La situación de la clase obrera*, En Pablo González Casanova, La clase obrera en la historia México. Del estado liberal a los inicios de la dictadura porfirista, Vol. 2, pp. 11-148. México, Siglo XXI.

### Libros

- Basurto, J. (1983). *Cárdenas y el poder sindical*. México. ERA.
- Bortz, J. (1986). *El salario en México*. México. El caballito.
- Carr, B. (1976). *El movimiento obrero y la política en México, 1910-1929*. México. SepSetentas.
- Chávez, L. (1978) *Los salarios y el trabajo en México durante el siglo XVIII*, México. Centro de Estudios Históricos del Movimiento Obrero Mexicano (CEHSMO).

- De Buen, C. (2011) Los contratos colectivos de trabajo de protección patronal en México. México. Fundación Friedrich Ebert Stiftung.
- De la Garza, E. y Salas, C. (coords.) (2003). *La situación del trabajo en México, 2003*. México. Plaza y Valdés.
- De la Peña, S. (1984) *La clase obrera en la historia de México, trabajadores y sociedad en el siglo XX*. México. Siglo XXI.
- Galhardi de Pujalt, R. (2006). *Evolución de la situación económica y laboral de México durante el periodo 1990-2006: Resultados preliminares*. Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- Ginneken, v.W. (1985). *Los grupos socioeconómicos y la distribución del ingreso en México*. México. F.C.E.
- Hansen, R. (1971). *La política del desarrollo en México*. México. Siglo XXI.
- Huberman, L. (1981). *Los bienes terrenales del hombre. Historia de la riqueza de las naciones*. Mexico. Editorial Nuestro Tiempo.
- Huitrón, J. (1974). *Orígenes e historia del movimiento obrero en México*. México. Editores Mexicanos Unidos.
- Humboldt, A. (1978). *Ensayo político sobre el reino de la Nueva España*. México. Editorial Porrúa.
- Martínez, I. (1989). *Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México*. México. Diana.
- Molina, A. (1969). *Legislación comparada y teoría general de los salarios mínimos legales*. México. Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM.
- Molina Enríquez, A. (1997). *Los grandes problemas nacionales (1909)*. México. ERA.
- Ruiz, E. (1978). *La revolución mexicana y el movimiento obrero*. México. ERA.
- Solís, L. (1970) *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*. México. Siglo XXI.
- Xelhuantzi, M. (2000) *La democracia pendiente*. México. Sindicatos de Telefonistas de la República Mexicana (STRM).
- Vernon, R. (1981). *El dilema del desarrollo en México*. México. Diana.
- Villarreal, R. (1986). *La contrarrevolución monetarista*. México. F.C.E.

### Revistas

- Bouzas, J. (2009) Contratación colectiva de protección. *Revista Latinoamericana de Derecho Social*. Volumen (9), pp. 29-52.

### Recursos electrónicos

- De Buen, N. (s/f) El sistema laboral en México. En línea. Documento en PDF. Disponible en:  
<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/5/2458/10.pdf>

## Bibliografía y referencias Capítulo III

### Notas de periódico en línea:

- Barragán, D. (24 de octubre, 2018). La Reforma Laboral fue en 6 años paraíso de empresarios y ruina de trabajadores... con y sin estudios. *Sin embargo*. Recuperado de: <https://www.sinembargo.mx/24-10-2018/3488010>
- Barragán, D. (11 de abril, 2019). La cámara de diputados aprueban el dictamen de la Reforma Laboral en lo general y en lo particular. *Sin embargo*. Recuperado de: <https://www.sinembargo.mx/11-04-2019/3564766>
- Barragán, D. (15 de abril, 2019). La Reforma Laboral 2019 acerca la lumbre a una generación de líderes como Romero Deschamps. *Sin embargo*. Recuperado de: <https://www.sinembargo.mx/15-04-2019/3565696>
- Hernández, G. (2018) Economía. ¿Por qué los salarios se han estancado los últimos 25 años? Disponible en: <https://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/por-que-los-salarios-en-mexico-se-han-estancado-los-ultimos-25-anos>
- Martínez, M. (24 de octubre, 2018). La tasa de sindicalización va a la baja en México. *El Economista*. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/La-tasa-de-sindicalizacion-va-a-la-baja-en-Mexico-20131028-0092.html>
- Montesinos, C. (17 de diciembre, 2018). AMLO incrementa el #SalarioMínimo a 102 pesos; lo duplica en la frontera. *La Hoguera Mx*. Recuperado de: <https://lahoguera.mx/amlo-incrementa-el-salariominimo-a-102-pesos-lo-duplica-en-la-frontera/>
- Monroy, J. (5 de abril, 2018). Con López Obrador, el salario mínimo crecerá a 176.72 pesos: Luisa María Alcalde. *El Economista*. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Con-Lopez-Obrador-el-salario-minimo-crecera-a-176.72-pesos-Luisa-Maria-Alcalde-20180405-0118.html>
- Rendón, P. (9 de abril, 2018). Economía exterior mexicana entregada a intereses de EU: Investigador. *Ibero, Ciudad de México*. Recuperado de: <http://ibero.mx/prensa/economia-exterior-mexicana-entregada-intereses-de-eu-investigador>
- Teruel, G., Reyes, S. & López M. (Enero, 2018). Ingreso económico, inamovible los últimos 25 años en México: investigadores. Observatorio de Salarios de la Universidad Iberoamericana. Recuperado: [http://www.ibero.mx/prensa/ingreso-economico-inamovible-los-ultimos-25-anos-en-mexico-investigadores?\\_ga=2.1427569.1744692738.1541468003-53705862.1541468003](http://www.ibero.mx/prensa/ingreso-economico-inamovible-los-ultimos-25-anos-en-mexico-investigadores?_ga=2.1427569.1744692738.1541468003-53705862.1541468003)
- Venegas, D. & De la Rosa, E. (2018) Peña: Se superó meta de 4 millones de empleos. *Milenio*. Disponible en: <http://www.milenio.com/negocios/pena-supero-meta-4-millones-empleos>

### Portales de internet:

- Observatorio de Salarios de la Universidad Iberoamericana. (2017-2018). Red de salarios, desigualdad & niveles de vida. Corporación Equidad para el Desarrollo. México, Puebla: [http://redsalaros.org/informes/leer/presentacion\\_del\\_informe\\_2017\\_del\\_observatorio\\_de\\_salarios\\_de\\_la\\_ibero\\_puebla/65](http://redsalaros.org/informes/leer/presentacion_del_informe_2017_del_observatorio_de_salarios_de_la_ibero_puebla/65)
- CONEVAL. (2017-2018). Pobreza en México. México: Publicación del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. Recuperado: <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/PobrezaInicio.aspx>
- INEGI, (2013): Boletín de prensa número 077/13. Recuperado: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/PIBbol.pdf>
- UNAM, DGCS. (15 de enero, 2018). Poder adquisitivo disminuyó 80 por ciento en los últimos 30 años. *UNAM Global*. Recuperado: <http://www.unamglobal.unam.mx/?p=31105>.
- UNAM. (32 de enero, 2018). México 2018: Otra derrota social y política a las clases trabajadoras; los aumentos salariales que nacieron muertos. Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM). Recuperado de: <https://cam.economia.unam.mx/1018-2/>.

### Archivos PDF:

- Los jóvenes y los mercados laborales. (2018). [PDF] Puebla: Observatorio de Salarios, pp. 2-54. Disponible en: <http://redsalaros.org/app/uploads/5af0fa8540a6a.pdf>.
- Esquivel, Gerardo (junio, 2015). Desigualdad extrema en México. Concentración del poder económico y político [PDF]. Disponible en: [https://www.oxfamMexico.org/sites/default/files/desigualdadextrema\\_informe.pdf](https://www.oxfamMexico.org/sites/default/files/desigualdadextrema_informe.pdf)
- Fraschina, Santiago J. (septiembre, 2010). Las políticas ofertistas contra las políticas de demanda [PDF]. Disponible en: [http://www.aahe.fahce.unlp.edu.ar/jornadas-de-historia-economica/xxii-jornadas-de-historia-economica-rio-cuarto-2010/ponencias/fraschina.pdf/at\\_download/file](http://www.aahe.fahce.unlp.edu.ar/jornadas-de-historia-economica/xxii-jornadas-de-historia-economica-rio-cuarto-2010/ponencias/fraschina.pdf/at_download/file)
- González, J. J., (abril, 2013). Reforma Laboral: Algunos apuntes para el análisis legislativo [PDF]. Descargado de: <http://www3.diputados.gob.mx/camara/content/view/full/289200>.
- Licona, A. M. (junio, 2014). Política económica y crecimiento en México: cinco sexenios en busca de la estabilidad [PDF]. Disponible en: <http://www.equilibrio-economico.uadec.mx/descargas/Rev2014/Rev14Sem1Art4.pdf>
- Pacheco, López, Penélope (2007). Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México. [PDF]. Disponible en: <http://www.ejournal.unam.mx/ecunam/ecunam4/ecunam0405.pdf>

- STPS. (2019). Salarios Mínimos [PDF]. Disponible en: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/426395/2019\\_Salarios\\_Minimos.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/426395/2019_Salarios_Minimos.pdf)

**Archivos multimedia (Youtube):**

- Mientras tanto en México. (2018, octubre 29). ¿Por qué el dinero cada vez alcanza para menos? [Archivo de video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=oQBXfsDxHrk>.