



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
POSGRADO EN ECONOMÍA
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

El impacto de la crisis mundial en el deterioro del poder adquisitivo de los salarios en México (2007-2020).

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
DOCTOR EN ECONOMÍA

PRESENTA:

JULIO CESAR RODRIGUEZ ARCOS

TUTORA PRINCIPAL:

VERÓNICA OFELIA VILLARESPE REYES
Instituto de Investigaciones Económicas

MIEMBROS DEL COMITÉ TUTOR:

GERARDO GONZÁLEZ CHÁVEZ
Instituto de Investigaciones Económicas
MARÍA LUISA QUINTERO SOTO
Universidad Autónoma del Estado de México

Ciudad Universitaria, CD. MX., Enero de 2022



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE

Capítulo 1. Teoría de los salarios y la crisis económica	13
1.1 Antecedentes del debate sobre los salarios.....	17
1.2 Teoría de los salarios desde la crítica de la economía política	21
1.3 La teoría de la crisis y los salarios	27
1.4 El Estado y la política laboral.....	32
1.4.1 <i>El deterioro del Estado de bienestar</i>	35
1.4.2 <i>Cambios en el papel del Estado en la etapa actual en cuanto a su función de promoción del bienestar social</i>	37
1.5 El estado del arte sobre los salarios	39
1.5.1 <i>Sobre la productividad</i>	42
Capítulo 2. Antecedentes del proceso de deterioro de los salarios reales y del poder adquisitivo en México.....	49
2.1. El contexto neoliberal en América Latina	56
2.2. Relación entre el crecimiento del salario y la inflación en México	61
2.3. Relación entre el crecimiento del salario real y el producto interno bruto real en México.....	66
2.4. Flexibilización del mercado laboral en el contexto de las políticas de estabilización macroeconómica y apertura comercial	69
2.4.1 <i>La reforma laboral en México</i>	71
2.4.2 <i>Efectos de la reforma laboral</i>	78
2.5. Antecedentes y situación actual del sindicalismo en México	83
Capítulo 3. El impacto de la crisis económica mundial (2007-2020) en los salarios en México.....	94
3.1 Características de la crisis económica mundial de 2008 y sus efectos en México	95
3.1.1. <i>Las hipotecas basura en el origen de la crisis</i>	99
3.1.2. <i>Elementos acompañantes a los bonos basura</i>	102
3.1.3. <i>Los efectos de la crisis sobre la economía mexicana</i>	107
3.1.4. <i>Estrategias de corte Keynesiano</i>	111
3.2. Impacto de la crisis en el desempleo en México	121
3.3. Impacto en la relación entre la demanda agregada, los salarios reales y el coeficiente de Gini	125
3.4. Impacto en la productividad y las remuneraciones promedio.....	139

3.5 La falacia del <i>efecto faro</i> de los salarios mínimos en México	146
Capítulo 4. Propuestas de política económica para mejorar las condiciones de trabajo, los salarios y el desarrollo en México.....	151
4.1 Árbol de objetivos que articula las propuestas de política económica.....	152
.....	155
4.1.1 Incrementar el salario mínimo.....	156
4.1.2 Regular el mercado de capitales a nivel mundial	169
4.1.3 Combatir los monopolios y oligopolios	179
4.1.4 Liberalizar efectivamente el mercado global de la fuerza de trabajo y armonizar la política laboral	186
4.1.5 Fortalecer el sistema de reparto de utilidades y hacer accionistas a los trabajadores en las empresas	190
4.1.6 Favorecer la creación de empresas cooperativas.....	194
4.1.7 Transparentar el uso de los recursos y democratizar los sindicatos	199
4.1.8 Reducción de la Jornada Laboral	203
5. CONCLUSIONES	206
Referencias	212
Glosario.....	229

Índice de Figuras

Figura 1. Fenomenología del problema de la crisis estructural del capitalismo contemporáneo.....	7
Figura 2. El proceso de valorización del capital	22
Figura 3 La jornada laboral	23
Figura 4 La apropiación del valor en la economía.....	25
Figura 5. El ciclo económico y el ciclo financiero	29
Figura 6. Causas de la crisis económica mundial del 2008	106
Figura 7. Círculo vicioso de la contracción de los salarios	128
Figura 8. Árbol de problemas que explica las crisis económicas recurrentes del capitalismo.....	154
Figura 9: Árbol de objetivos de política económica para mejorar las condiciones de los trabajadores y atenuar los efectos de la crisis económica mundial.....	155

Índice de Cuadros

Cuadro 1. Efectos de la Reforma Laboral en México 2012-2014	79
Cuadro 2. Distribución de la Población Económicamente Activa (PEA) por nivel de Salarios Mínimos Mensuales en México. (Estructura porcentual)	138
Cuadro 3. Productividad vs remuneraciones promedio en México, 2006-2020	140
Cuadro 4. Salario promedio asociado a trabajadores asegurados al IMSS, 2007-2021	148
Cuadro 5. Líneas de Bienestar México 2008 - 2020.....	157
Cuadro 6. Valor mensual per cápita de la línea de bienestar 2021	162

Índice de Gráficas

Gráfica 1. Determinación del nivel salarial en un mercado con libre movilidad de la fuerza de trabajo.	18
Gráfica 2. Comportamiento del mercado de trabajo con rigideces.	19
Gráfica 3 Poder adquisitivo del salario mínimo de 1934 a 2020 e inflación anual	51
Gráfica 4. Tasa de Inflación e incremento del salario mínimo real en México, 1993-2020.....	62
Gráfica 5. Tasa de crecimiento de las Líneas de Bienestar Rural, Urbana, Índice Nacional de Precios al Consumidor y Salario Mínimo Promedio en México.....	64
Gráfica 6. Tasa de crecimiento del Salario Mínimo Real vs Tasa de crecimiento del PIB real (1993-2020)	67
Gráfica 7. PIB e Inversión Extranjera Directa de México	108
Gráfica 8. Exportaciones de México en millones de dólares.	110
Gráfica 9. Importaciones de México en millones de dólares.....	110
Gráfica 10. Crecimiento promedio de los salarios reales en algunos países del G 20 posterior a la crisis (2007-2020)	117
Gráfica 11. Tasa de Desocupación en México 1998-2020	122
Gráfica 12 Tasa de Ingresos Inferiores al Mínimo y Desocupación (TIID) (1998-2005) y Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación (TOPD) (2006-2020) (% de la PEA)	123
Gráfica 13. Demanda Agregada, consumo total, consumo privado 2007-2021. Pesos Mexicanos, Base 2013=100.....	127
Gráfica 14. Participación de la masa salarial y las ganancias en el Producto Interno Bruto de México 1995-2020.....	130
Gráfica 15. Participación de la masa de salarios en el PIB de varios países, 2010	131
Gráfica 16. Índice de Gini para varios países en el mundo 2019.....	134
Gráfica 17. Coeficiente de Gini de México 2019	135
Gráfica 18. Salarios reales y coeficiente de Gini	136
Gráfica 19. Salarios por hora en dólares* y productividad en la industria manufacturera en México y en Estados Unidos, 2007-2020	142
Gráfica 20. Salario real promedio asociados a trabajadores asegurados del IMSS 2006-2021.....	147

Introducción

La presente Tesis es vigente y actual porque aborda un problema que no ha sido resuelto: el tema de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, las recurrentes crisis económicas y su relación con la pobreza y la concentración de la riqueza.

La motivación principal de la investigación es explicar las causas que han llevado al deterioro del poder adquisitivo del salario en México desde la década de los 70. El análisis se centra en el contexto de la crisis económica mundial que se gestó y se manifestó en grandes proporciones en Estado Unidos en el año 2008 y que en años posteriores generó efectos importantes en la economía mundial. También se abordan los cambios que hubo en la transición al gobierno de Enrique Peña Nieto (EPN), el de Andrés Manuel López Obrador en México (AMLO), el de Donald Trump en Estados Unidos y se plantean algunas consideraciones sobre la *pandemia* de los últimos años.

Adicionalmente, proponemos un aporte a la explicación de la crisis capitalista; ésta plantea que la misma se origina con la contracción de los salarios reales; lo cual genera a su vez concentración de la riqueza y una reducción de la demanda agregada a nivel global, ocasionando un problema de realización de las mercancías en el mercado, lo cual deviene en una mayor tasa de desempleo que acentúa los estragos de la crisis.

Asimismo, se desarrollan propuestas de política económica para revertir esta problemática, y que coinciden con las que se han implementado en México, como las siguientes: 1) el que se haya decretado un incremento en el salario mínimo de alrededor de 47.4% en términos reales en los últimos 5 años; 2) que se hayan regulado los abusos de las empresas *outsourcing* en materia de subcontratación, reparto de utilidades y precariedad en la relación capital-trabajo; 3) que en el T-MEC (antes TLCAN) se haya incluido un capítulo sobre los salarios para mejorar las condiciones laborales e incrementar los salarios en México; incluso el presidente de Estados Unidos Donald Trump lo planteó como un elemento condicionante en la negociación del acuerdo comercial. Para Estados Unidos, la inclusión de temas como la regulación laboral y el incremento de los salarios es necesario para impedir que compañías norteamericanas trasladen sus plantas de producción a México buscando fuerza de trabajo barata.

Por su parte, y en lo que se refiere a la necesidad de mejorar la distribución de la riqueza para la viabilidad del capitalismo contemporáneo, los nuevos millonarios como Mark Zuckerberg, dueño de *Facebook* y Elon Musk de *Tesla* plantean establecer una renta básica universal como resultado

inminente del proceso de robotización y automatización de la economía, de otra manera se podría generar desempleo masivo. Un robot no solo es un androide con características antropomorfas; en la jerga de las corporaciones, un robot es un proceso de trabajo automatizado que agiliza actividades productivas y reduce costos de operación, al mismo tiempo que puede desplazar a miles de trabajadores, como ha sucedido en los bancos con el proceso de *onboarding* o apertura de cuentas para los clientes. Todas estas innovaciones tecnológicas se han logrado por el desarrollo del *blockchain* y la minería de datos que permite el intercambio y flujo de datos confiables para impulsar inventos como las criptomonedas.

El tema del desempleo que se deriva de las recurrentes crisis económicas y de la robotización en la economía se muestra en la cadena de supermercados *Walmart*, en donde ya se utilizan cajas automatizadas para el auto servicio de los clientes que pagan con tarjeta de crédito; siendo este otro ejemplo del desplazamiento de la fuerza de trabajo.

Por su parte, la *pandemia* que inicio a finales de 2019 generó una crisis en el sector real, sin embargo, catapultó el mercado financiero relacionado con las empresas de alta tecnología para desarrollar el comercio electrónico, la telecomunicación y el *home office*; y agravó la tendencia de la pauperización de la población y la contracción del consumo privado que el gobierno ha tratado de atenuar con programas sociales focalizados en grupos vulnerables. La *pandemia* del Covid 19 vino a enfatizar las desigualdades estructurales derivadas del neoliberalismo.

Las propuestas se articulan tomando en cuenta los planteamientos teóricos de autores pos keynesianos y neokeynesianos, en el contexto de la economía mexicana, teniendo presente conceptos como los de eficiencia, eficacia, crecimiento, crisis, productividad y desarrollo económico.

El problema del deterioro del poder adquisitivo de los salarios se aborda en esta investigación porque es una problemática vigente, que viene desarrollándose desde hace tres décadas (Valle A, 1996; Dussel, 2004; Hernández, 2004; Barcelata, 2008; Garavito, 2013) y con la crisis económica mundial se exacerbó; en este sentido la pregunta principal de investigación es: ¿Cómo ha impactado la crisis económica mundial a los salarios reales en México? Las preguntas secundarias son: ¿Cuál es la relación entre los salarios reales y la concentración de la riqueza en México en el contexto de la crisis económica mundial?, ¿Cómo explica la contracción de los salarios a las crisis económicas recurrentes en el capitalismo?, ¿Cuál debe ser la política laboral que favorezca el desarrollo económico en México? ¿Cuáles deben ser las políticas económicas para evitar las crisis financieras?

El objetivo general es analizar el deterioro sistemático del poder adquisitivo de los salarios en México en el contexto de la crisis económica mundial en el periodo de 2007 a 2020 y formular propuestas de política económica para contrarrestar este proceso; este periodo se eligió porque se parte de un año antes de la crisis económica mundial de 2008 y se hace un corte a 2020 para analizar los efectos posteriores, incluyendo los efectos de la *pandemia* de Covid 19.

Los objetivos particulares son los siguientes:

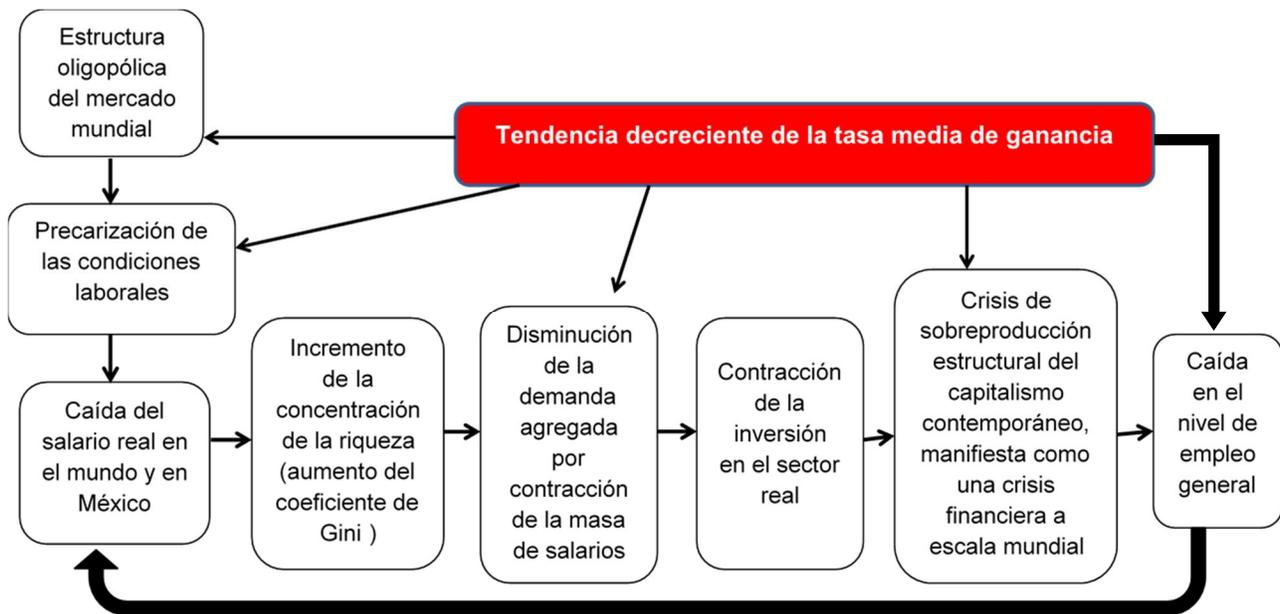
- Analizar la crisis económica mundial y su impacto sobre los salarios en el contexto de las políticas neoliberales, que plantean la flexibilización de los mercados laborales y la eliminación de los sindicatos, - una de las llamadas reformas estructurales - que han conducido a disminuir el precio de la fuerza de trabajo como factor para generar competitividad en el mercado mundial.
- Construir un esquema explicativo de la crisis económica mundial considerando que la causa fundamental es el deterioro del poder adquisitivo de los salarios y la consecuente concentración de la riqueza, analizando el caso de México en un contexto global.
- Demostrar cómo el mal llamado “modelo neoliberal” no se apega necesariamente a los postulados de la teoría neoclásica, que a su vez se fundamenta en el liberalismo económico clásico, en el sentido de que el precio de la fuerza de trabajo está determinado por el mercado laboral; en su lugar, se observa que esto es verdad sólo parcialmente, para el caso de una abundancia relativa de mano de obra, en donde el salario disminuye - lo cual sucede en el contexto actual - , más no aplica en el caso de una escasez de mano de obra, en donde se tendrían que presentar aumentos en los salarios; salvo para el caso de algunos empleos muy especializados y con alto nivel de calificación; lo anterior se explica por el desempleo estructural del capitalismo, debido a que la tecnología desplaza a los trabajadores y los medios de producción son propiedad privada.
- Analizar la afectación aún mayor de las condiciones laborales en el contexto de la crisis económica de 2008.
- Análizar el impacto de las políticas implementadas durante el gobierno de Donald Trump en Estados Unidos y de EPN y AMLO en México.
- Plantear propuestas de política económica para mejorar las condiciones de bienestar de los trabajadores a través de la recuperación del poder adquisitivo del salario, sin afectar la

estabilidad macroeconómica y generar al mismo tiempo experiencias de desarrollo regional incluyentes.

La revisión de la literatura que se describe en el marco teórico nos llevó a formular la hipótesis de investigación que se muestra en la Figura 1 sobre la fenomenología del problema del deterioro del poder adquisitivo de los salarios y la crisis económica.

En este sentido, partimos de la idea de que la estructura oligopólica del mercado mundial y de México ha llevado a la precarización de la fuerza de trabajo. Para maximizar sus ganancias y minimizar costos, los oligopolios reducen el precio de la fuerza de trabajo aprovechándose de la existencia de un Ejército Industrial de Reserva (EIR), llevando de esta manera a la precarización de la fuerza de trabajo a través de la flexibilización del mercado laboral, lo cual ha generado la caída del salario real en el mundo y en México, así como de la menor participación de la masa salarial en la distribución funcional del ingreso (INEGI, 2013 : 27) (Samaniego, 2009 : 64).

Figura 1. Fenomenología del problema de la crisis estructural del capitalismo contemporáneo



Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente, se manifiesta una mayor concentración de la riqueza y su correspondiente impacto en la contracción de la demanda agregada, generando a su vez una contracción en la inversión ante las reducidas expectativas de ganancia de los inversionistas, explicando de esta manera las crisis financieras, mismas que son un reflejo de la crisis en el sector real de la economía; ocasionando colapsos bursátiles, cierre de empresas y efectos en cadena en los distintos sectores económicos y un crecimiento del EIR por la caída del empleo, agravando aún más la caída del salario real y por lo tanto, reproduciendo un círculo vicioso que corresponde a la fase recesiva del capitalismo, gestando no solo una subutilización de fuerza de trabajo - incluso de la fuerza de trabajo calificada – sino también generando destrucción de valores de uso a través de la destrucción de las mercancías que no se pueden vender en el mercado y por ende la imposibilidad de realizar la plusvalía, impidiendo por lo tanto la reproducción del capital.

Los salarios reales en México han sufrido un deterioro sistemático debido a que los oligopolios imponen sus condiciones en el mercado de mercancías, en el mercado financiero y en la determinación de los salarios de los trabajadores, quienes en la actualidad laboran en su mayoría bajo esquemas de contratación flexibles.

Además, los salarios se han deteriorado debido a que la contención salarial ha sido el principal mecanismo que ha utilizado el gobierno para controlar la inflación, este fenómeno se ha acentuado con la crisis económica mundial de 2008, generando una mayor concentración de riqueza, la caída en la demanda agregada y postergando los efectos negativos de la misma.

Para demostrar el deterioro sistemático del poder adquisitivo de los salarios en México en los últimos 30 años y sobre todo evaluar la forma en cómo este deterioro se ha exacerbado posteriormente a la crisis económica mundial de 2008, se realizó una revisión sistemática de literatura sobre el tema en su perspectiva histórica y desde el abordaje teórico y el enfoque de la crítica de la economía política, en particular a lo que refiere a la teoría de los salarios.

Por su parte, se realizó un análisis comparativo entre la evolución del salario promedio nominal y el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), de lo cual se observa el decremento sistemático y sostenido del salario real, debido a que los aumentos de los salarios nominales para los distintos sectores de la economía han estado por debajo de los incrementos del INPC; lo que se acentúa aún más, si tomamos en cuenta el incremento de los bienes salarios, es decir, bienes de consumo de la canasta básica.

Adicionalmente, se hace un comparativo de la evolución de los indicadores de productividad en la economía mexicana con respecto a la evolución del salario real promedio en la economía, para verificar la validez del argumento neoliberal que plantea que los salarios no suben porque no pueden hacerlo por arriba de su productividad media y que hacerlo de esta manera genera presión inflacionaria.

Así también, se hicieron ejercicios estadísticos para correlacionar el nivel medio de salarios en México con respecto al comportamiento de la demanda, partiendo de la premisa de que el deterioro en el poder adquisitivo de los salarios se relaciona directamente con una contracción en la demanda efectiva. También, se verificó la correlación entre el comportamiento del salario real, el salario relativo y el coeficiente de Gini, que mide el grado de concentración de riqueza.

Por su parte, se probó la hipótesis de que el incremento en el coeficiente de Gini se asocia también con la contracción en la demanda agregada y por lo tanto con una contracción en el Producto Interno Bruto. Se hace este ejercicio para México, para Estados Unidos y con indicadores promedio y agregados a nivel de América Latina y a nivel mundial, teniendo presente el contexto de la globalización.

El problema se analiza para explicar las causas del deterioro del poder adquisitivo del salario y sus consecuencias en el bienestar de los trabajadores y en la contracción de la demanda agregada, lo que a su vez es uno de los factores que generan crisis; es decir, el deterioro del poder adquisitivo del salario no solo es un efecto, sino que se identifica como una de las causas que generan crisis económica.

El objeto de estudio es la economía mexicana en el contexto de la economía mundial en el periodo de 2007, año en que se gestó la crisis económica mundial contemporánea hasta el año 2020, punto de corte que se establece para medir y analizar los efectos de la crisis considerando la *pandemia* de Covid 19.

El tema de los salarios ha sido ampliamente estudiado en la historia del pensamiento económico. Así mismo, el deterioro del poder adquisitivo de los salarios ha sido frecuentemente abordado para el contexto de México, sin embargo no se identifican propuestas claras en términos de política económica para trascender esta problemática, en el contexto del capitalismo contemporáneo. Por lo anterior, y con el objetivo de ir más allá del diagnóstico de la situación posterior a la crisis

económica mundial que tuvo inicio en 2008, la aportación fundamental que busca hacerse con esta investigación va en dos sentidos:

En primer lugar, abordar la teoría explicativa de la crisis basada en las actuales propuestas neo marxistas y en la revisión crítica de los planteamientos neo keynesianos. La hipótesis que se demuestra plantea que los ingresos que representan la masa salarial es un componente fundamental de la demanda agregada, y al haber una contracción de estos, ocasionado por la disminución del salario real en casi todos los países del orbe (OIT, 2009 : 126); entonces, se contrae la demanda efectiva, generándose así recurrentes crisis de sobreproducción en el capitalismo contemporáneo que repercuten en mayor desempleo (Kalecki 2003: 135).

En segundo lugar, se formulan propuestas de política económica enfocadas en el bienestar de la población, necesaria para revertir los efectos negativos en la economía mexicana derivado de la problemática del deterioro del poder adquisitivo de los salarios en el contexto de la crisis económica mundial.¹

La tesis tiene el siguiente orden: en el primer capítulo se analiza la teoría de los salarios, revisando los antecedentes del debate al respecto, el cual ha sido un debate ideológico en el marco de la economía política, pero también un debate técnico relacionado con el estudio de la política económica que favorece el crecimiento económico, se abordan las teorías de los salarios desde los clásicos hasta el estado del arte de este tema, analizando también la teoría de la crisis y la función del Estado en la economía capitalista.

En el segundo capítulo se aborda el proceso de deterioro de los salarios reales en México desde el inicio de las políticas neoliberales en 1973, particularmente en lo relacionado con la flexibilización del mercado laboral en el contexto de las políticas de estabilización macroeconómica y apertura comercial; en este capítulo se analiza también la relación entre el crecimiento del salario real y el producto interno bruto real; la relación entre el salario y la inflación y se introduce un apartado sobre los antecedentes y la situación actual del sindicalismo en México, considerando la relevancia y actualidad del tema, ya que la precarización del mercado de trabajo va aparejado de un proceso de desmantelamiento de los sindicatos.

En el tercer capítulo se desarrollan las características de la crisis económica mundial de 2008, sus causas y sus efectos en el deterioro de los salarios reales en México; se verifica el impacto en el

¹ Sobre el análisis marxista y la administración pública con sentido marxista véase (De la Peña, 1978 : 98).

desempleo y el poder adquisitivo, el impacto en la demanda agregada, los salarios reales y la distribución del ingreso medida por medio del coeficiente de Gini; en este apartado se desarrolla la idea de que estos fenómenos se acentuaron en el contexto de la crisis y son causa y efecto de la misma. Adicionalmente, analizamos los cambios en la economía mundial, en particular en Estados Unidos y México en la era de Donald Trump y los gobiernos de EPN y AMLO en México hasta llegar a los impactos de la *pandemia* de Convid 19.

En el cuarto capítulo se plantean propuestas de política económica en general y política laboral en particular que consideran los beneficios del incremento del salario real en el contexto de la economía mexicana, tal como la regulación en el mercado de capitales a nivel mundial; la necesidad de una política de combate a los monopolios y oligopolios; la liberalización efectiva del mercado global de la fuerza de trabajo; fortalecer el sistema de reparto de utilidades y hacer accionistas a los trabajadores en las empresas; favorecer la creación y el desarrollo de las empresas cooperativas; transparentar el uso de los recursos y democratizar los sindicatos, todas estas medidas para incentivar la productividad, la eficiencia económica e incluso el desarrollo sustentable en el largo plazo.

Finalmente, se desarrollan las conclusiones, destacando la propuesta teórico metodológica para entender la crisis económica global del capitalismo contemporáneo y las estrategias de política económica a seguir para mejorar el bienestar de los trabajadores.

Así como se ha dado aceleradamente el desarrollo de las ciencias naturales, las ciencias exactas y la tecnología, es necesario el empuje radical de las innovaciones sociales, materializadas en políticas públicas a nivel mundial para contrarrestar las amenazas del siglo XXI, como el calentamiento global, la marcada desigualdad y las recurrentes pandemias. El siglo XXI tiene que ser el siglo de la ética o no será viable la sostenibilidad de nuestra especie.

Capítulo 1

Teoría de los salarios y la crisis económica

Capítulo 1. Teoría de los salarios y la crisis económica

El debate sobre los salarios es vigente y actual porque aborda un problema que no ha sido resuelto: el tema de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, las recurrentes crisis económicas y su relación con la pobreza y la concentración de la riqueza.

En este capítulo comenzamos por definir al salario y los tipos de salario, hacemos una revisión del debate sobre los salarios desde la tradición neoclásica, los planteamientos desde la crítica de la economía política marxista del siglo XIX. La corriente keynesiana, la corriente monetarista neoliberal en el siglo XX y las corrientes pos keynesianas y neomarxistas en el siglo XXI.

Adicionalmente, hacemos una revisión general de las teorías de la crisis en relación a los ciclos económicos de corto y largo plazo. Así mismo, se desarrollan los planteamientos teóricos sobre el papel del Estado en la economía, en particular con lo relativo a la política laboral, el deterioro del Estado de bienestar y las reformas neoliberales que han obrado en detrimento de los derechos de los trabajadores y en el nivel de vida en los países en vías de desarrollo.

Así también, hacemos el análisis del estado del arte sobre el tema, en particular con la teoría de los salarios de eficiencia de Stiglitz y la teoría la inexistencia del mercado de trabajo de Noriega, el tema de la productividad y los sistemas productivos, para finalmente plantear nuestra propuesta teórica.

El salario se define como el pago por el uso de fuerza de trabajo, siendo este una categoría propia del sistema capitalista de producción. La categoría de salario se concibe en un esquema donde rige la propiedad privada de los medios de producción, aunque el origen etimológico de la palabra salario viene desde Roma y se relaciona con la palabra “sal”, ya que a los trabajadores se les pagaba parte de su remuneración con este producto.²

² La Vía Salaria es la vía romana más antigua de Italia. La sal era para los romanos un producto comercial de suma importancia. La Vía Salaria desde las grandes salinas o salitreras de Ostia, pasando los Apeninos, hasta San Benedetto del Tronto en el Adriático. Roma estaba situada en el punto en el que la Vía Salaria cruzaba el Tíber. La sal era necesaria en Roma como conservante y como antiséptico para desinfectar heridas. La sal tenía una importancia religiosa y social. Se usaba como símbolo y rito para estrechar las relaciones sociales. Por la Vía Salaria transportaban los mercaderes el preciado producto. Los soldados que cuidaban de la seguridad de la ruta de la sal recibían parte de su paga en forma de bolsitas con sal, lo que se llamaba *Salarium Argentum*,

En este sentido, el salario debe cubrir las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo, tanto del trabajador como de su familia, considerando el contexto histórico determinado y el poder adquisitivo del dinero o del salario en especie.

Para entender mejor la naturaleza del salario, establecemos la siguiente tipología de salarios: *Salario nominal, salario real, salario relativo, salario directo, salario indirecto, salario mínimo, salario a destajo.*

El *salario nominal* está tasado en dinero, tomando en cuenta el valor corriente de la moneda con la cual es pagado en un momento determinado; por ejemplo, en dólares, en pesos, en euros, independientemente del precio de los bienes y servicios que adquiere la familia de un trabajador en el mercado. Se le llama salario nominal porque es determinado por los patrones considerando cada tipo de trabajadores que figura en la nomina de la empresa o “*pay roll*”, de acuerdo a su puesto, nivel de calificación, antigüedad, si es un trabajador sindicalizado, de confianza o contratado por honorarios como si fuese una persona física proveedora de servicios o con actividad empresarial.

Por su parte, el *salario real* se mide en términos del poder adquisitivo, para su cálculo se descuenta del salario nominal el impacto de la tasa de inflación en el tiempo sobre la canasta de bienes salarios; es decir, el conjunto de bienes y servicios que comúnmente consume una familia obrera, conformada principalmente por productos básicos para la alimentación, vivienda, salud educación y transportación, como se muestra en la siguiente ecuación:

$$Sr = Sn - \pi$$

En donde

Sr = Salario real

Sn = Salario nominal

π = Tasa de inflación de los bienes salario

Es importante enfatizar que la tasa de inflación de los bienes salarios corresponde al precio de los bienes necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo. Por lo general el salario real se calcula utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidos INPC. Es importante destacar que para una

de ahí la palabra salario; por su parte, *Argentum* significa en latín dinero. Así también, anteriormente en Grecia se intercambiaban esclavos por sal. Barnes, Harry (1987), *Historia de la economía del mundo occidental*, UTHEA, México, pp. 910.

medida más exacta del salario real se debe considerar el precio de la canasta de satisfactores básicos, en el caso de México esta canasta la calcula el Consejo Nacional para la Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval); el análisis de la misma se presentará en el capítulo cuatro.

Adicionalmente, el *salario relativo*, establece la relación que existe entre el precio de la fuerza de trabajo con respecto al precio de las mercancías que en lo general se producen en la economía. En este sentido, la relación existente entre lo recibido por el obrero y la totalidad del valor de las mercancías creado por él mismo en la jornada completa; lo cual es menor a medida que crece la capacidad productiva del trabajo (Consuegra, 1997 : 335). Otra manera de entender el salario relativo sería al hacer la comparación entre lo que representan los salarios en el ingreso nacional con respecto a lo que representan los ingresos por utilidades de las empresas; planteado esto en términos marxistas, la relación entre el valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía apropiada por los capitalistas.

Otras formas salariales son el *salario directo* y el *salario indirecto*.

El salario directo es aquel que se deriva del pago específico por una actividad económica realizada por el obrero, pagado en dinero o en especie, puede ser un salario directo por hora como se paga en Estados Unidos o un salario por una jornada de 8 horas, como se paga en México, dicho en otros términos, es un salario que se corresponde directamente con el tiempo de trabajo socialmente necesario, el salario directo incluye también el pago de bonos por productividad y el pago de horas extras.

Por su parte, el salario indirecto es el que se corresponde con las prestaciones sociales que adicionalmente recibe el trabajador, tal como el fondo de pensiones, fondos de ahorro, seguro médico, seguros de vida, invalidez e incapacidad, premios y gratificaciones en especie o efectivo, tarjetas o cupones de descuento. Comunmente el salario indirecto se determina en función al salario directo como una proporción del mismo y son la segunda forma de remuneración de un empleado; estos no benefician directamente a la empresa, sin embargo pueden estar asociados a una serie de incentivos para los trabajadores para retenerlos en la empresa y evitar la rotación de personal que genera altos costos. El pago indirecto no se paga a un empleado por los servicios proporcionados o en relación a su productividad; ejemplos de salario indirecto incluyen pago de días libres, formación, capacitación, seguro médico, y contribuciones a la jubilación. Un aspecto que tienen todos estos en común es que son formas de remuneración pero no son monetarias. La empresa no está pagando físicamente al empleado en efectivo.

Hay dos grandes diferencias entre salarios directos e indirectos. La primera es que uno es una remuneración directa por servicios realizados asociados a su jornada laboral y productividad y la otra es una prestación por tan solo estar empleados. Normalmente, el objetivo del empleado es tener un paquete de compensación total tan grande como sea posible, mientras que la meta del empleador es pagar una compensación total tan pequeña como sea posible.

El salario mínimo

Es un referente monetario establecido por el gobierno en la mayoría de los países del mundo, en teoría debe de corresponder con el costo de la canasta de bienes salarios, pero en muchos de los casos no es así. Como en México, que existe una enorme disparidad entre el salario mínimo y el costo de la canasta básica, por lo que en este caso y en otros países se vuelve una ficción jurídica.

El salario a destajo

Es el salario que se paga por cada unidad producida por un trabajador sin que necesariamente exista una relación laboral formal, aunque de facto se presente una relación capital-trabajo.

Los anteriores son conceptos generales que se manifiestan en la economía concreta. Adicionalmente, a continuación se exponen los aspectos principales del debate sobre los salarios que se han presentado en la historia del pensamiento económico, principalmente entre la corriente marxista, keynesiana y la neoclásica sobre los determinantes del precio de la fuerza de trabajo, la ganancia, el empleo y las crisis económicas, dicho debate no está exento de un trasfondo ideológico que refleja la lucha de clases.

1.1 Antecedentes del debate sobre los salarios

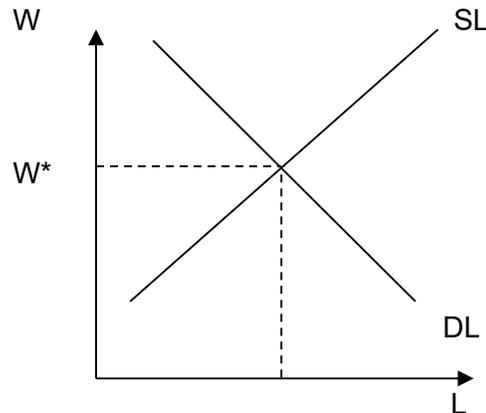
En la historia del pensamiento económico ha existido un debate entre aquellos que ven al salario como un precio y como un componente de los costos de producción (Balassa, 1965; Friedman, 1962; Hayek, 1948; Jevons, 2008; Marshall, 1920; Samuelson, 1983) y aquellos que consideran que el salario representa una categoría que expresa una relación social y encarna los antagonismos entre el capital y el trabajo (Houben, 2011; Marx, 1995; Sweezy, 1973; Valenzuela J, 2001). En este sentido, el debate está vigente y se desarrolla de la siguiente manera.

La teoría neoclásica concibe al salario como una categoría ahistórica; es decir, una categoría vigente en todo lugar y en todo momento, siempre y cuando exista un mercado de trabajo. Los neoclásicos plantean que el salario depende de la interacción entre oferta y demanda de trabajo, lo cual se ilustra en la Gráfica 1.

En este sentido, la elasticidad de la oferta de trabajo dependerá del salario, de la jornada laboral, del gusto por el ocio y del tipo de empleo o ambiente de trabajo. Mientras que la elasticidad de la demanda de trabajo dependerá del nivel salarial, del nivel de capacitación y especialización del trabajador y del precio del uso alternativo de tecnología (Neumark 2006: 11) (Quintero 2018: 64).

En este modelo no existe el desempleo involuntario; en todo caso, si se observa cierto nivel de desempleo, es debido a los ajustes en el mercado de trabajo. Por lo tanto, para garantizar un nivel óptimo de empleo, el Estado debe de generar las condiciones para que este mecanismo opere (Álvarez, 2008 : 89).

Gráfica 1. Determinación del nivel salarial en un mercado con libre movilidad de la fuerza de trabajo.



En donde:

W : Nivel salarial

L : Cantidad de trabajo

W*: Salario de equilibrio

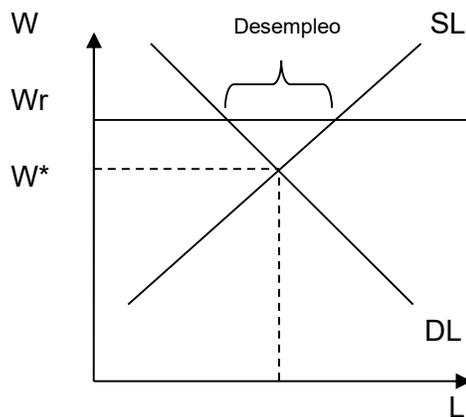
SL : Oferta de trabajo

DL: Demanda de trabajo

Fuente: elaboración propia

Aludiendo a este posicionamiento, Keynes plantea que el mercado laboral se caracteriza por tener rigideces; principalmente por la existencia de los sindicatos, por lo cual el mecanismo descrito por los economistas neoclásicos para determinar un nivel salarial no opera necesariamente. En este sentido, Keynes partió del planteamiento de la teoría neoclásica y propuso un modelo en donde se incorporan las rigideces (Keynes, 1994 : 132).

Gráfica 2. Comportamiento del mercado de trabajo con rigideces.



Fuente: elaboración propia

En donde:

W_r = salario rígido determinado por los sindicatos y el marco legal favorable al trabajador.

Partiendo de la premisa de la rigidez del mercado laboral, Keynes explora otros factores que podrían determinar el desempleo en la economía, tal como la eficiencia marginal del capital, las expectativas de ganancia, la propensión marginal a consumir y la demanda efectiva en el agregado (Keynes, 1994 : 168).

En particular, y tomando en cuenta el contexto de crisis económica mundial de 1929-1933, Keynes planteó que la inversión pública del Estado podría generar un efecto multiplicador que dinamizaría la economía y generaría empleos, creando demanda efectiva e incentivando de esta manera la inversión privada, permitiéndose de esta manera reactivar el empleo (Wright, 2018: 45).

Por su parte, la corriente monetarista neoliberal posteriores a Keynes, insistieron en que el nivel salarial rígido es la causa del desempleo, el cual está determinado por un exceso de oferta de trabajo en relación a la demanda (Friedman, 1962; Hayek, 1948;), estos plantean que si se busca aumentar el nivel de empleo es necesario eliminar las rigideces en el mercado laboral. Adicionalmente, estos establecen que el excesivo gasto público del gobierno resuelve un mal en el corto plazo, pero

genera en el mediano y largo plazo inflación, que a final de cuentas afecta el poder adquisitivo de los trabajadores, los cuales se caracterizan por tener una ilusión monetaria; es decir, negocian sus salarios con los patrones, en términos nominales y no en términos reales (Friedman, 1962 : 149). La corriente monetarista atribuye a los incrementos salariales efectos en el aumento de la inflación y por lo tanto generando desequilibrios macroeconómicos, como lo indica Friedman en la siguiente nota:

“All of us, including the highly unionized, have indirectly been harmed as consumers by the effect of high union wages on the prices of consumers goods. Houses are unnecessarily expensive for everyone, including the carpenters. Workers have been prevented by unions from using their skills to produce the most highly value items; they have been forced to resort to activities where their productivity is less. The total basket of goods available to all of us is smaller than it would have been.” (Friedman 1970: 235).

Este enfoque es contrapuesto al abordaje de la crítica de la economía política que se presenta en el siguiente apartado y representa nuestro marco teórico fundamental, que parte de los planteamientos originales de Marx, pero que recoge los planteamientos marxistas contemporáneos en el contexto del capitalismo del siglo XXI.

1.2 Teoría de los salarios desde la crítica de la economía política

El enfoque con el cual nos alineamos para el análisis del impacto de la crisis mundial (2008-2014) en los salarios en México es el de la crítica de la economía política marxista, el cual analiza el problema en su contexto histórico, partiendo de la premisa de la existencia de la lucha de clases y abordando el análisis en su lógica dialéctica (Marx, 1995).

Partimos de la idea de que la categoría salario deviene de un proceso histórico del desarrollo del sistema capitalista de producción, que surgió en el tránsito de una economía pre capitalista; regida por el trueque, como en las comunidades primitivas, en donde se intercambiaba mercancía por mercancía (M):

M – M

Hacia una economía donde se presenta el intercambio mercantil simple, como en sociedades como Grecia y la Roma antigua y las posteriores sociedades feudales, donde aparece la figura del dinero (D):

M-D-M

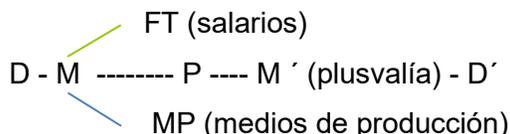
Posteriormente, con el surgimiento de la burguesía en el siglo XVIII en naciones europeas, principalmente Francia, Italia, Holanda, Alemania e Inglaterra; momento en que se consolida la figura del comerciante en el preámbulo de lo que fue la revolución francesa de 1779 en los albores del capitalismo, la fórmula se transforma, ya que el comerciante busca comprar y vender no tanto para reproducir sus necesidades sino para reproducir su capital.

D – M – D´

momento histórico posterior a la acumulación originaria que plantea Marx en los *Manuscritos Económico Filosóficos de 1844*, donde se describe el proceso de disociación de las necesidades humanas y la producción; es decir, se produce no para satisfacer necesidades humanas, sino para la búsqueda del lucro y la ganancia (Marx, 1985: 45). Este momento histórico se consolida posteriormente a las revoluciones burguesas de los siglos XVIII y XIX: La revolución francesa, la revolución industrial, y la independencia de las trece colonias de América.

Con la evolución del capitalismo industrial, etapa donde se desarrolla el trabajo asalariado el esquema se plantea de la siguiente forma:

Figura 2. El proceso de valorización del capital



Donde el proceso de valorización del capital supone enfrentar la fuerza de trabajo a los medios de producción para producir mercancías; en este sentido, la fuerza de trabajo utilizada en el proceso de producción es la fuente de plusvalía absoluta y relativa, que al realizarse en el mercado genera ganancia para el capitalista propietario de los medios de producción. Por lo tanto, es únicamente en la esfera de la producción donde se genera valor. Es en el capitalismo donde opera la categoría salario, bajo la relación capital trabajo.

Paralelamente, con la aparición de la figura del crédito y el surgimiento de los bancos se transitó hacia un sistema económico capitalista donde el objetivo fundamental es la acumulación y reproducción del capital como un fin en sí mismo, históricamente se gesta la alienación a la ganancia o la alienación al dinero (D´):

$$D - D'$$

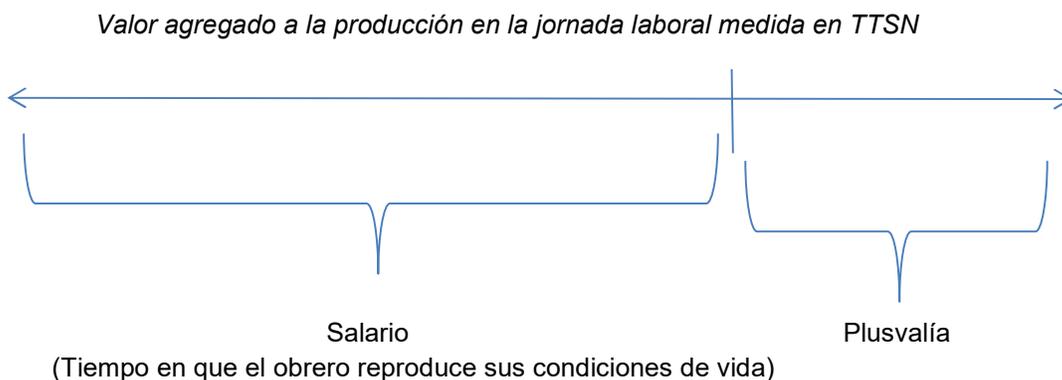
En esta etapa de desarrollo del capitalismo financiero que se fortalece a finales del siglo XIX y que persiste a la fecha, los capitalistas buscan formas más rápidas y menos riesgosas de invertir su capital, haciéndolo a través del mercado financiero, eludiendo de esta manera invertir en la esfera de la producción.

En el sistema capitalista de producción existe un frenesí por la búsqueda de la ganancia y la producción de mercancías se muestra como “un mal necesario” para el capitalista que busca multiplicar su capital a través de la actividad comercial, del mercado financiero o del mercado especulativo.

En este sentido, la naturaleza de la fuerza de trabajo como asalariada es una condición para el proceso de valorización del capital (Marx, 1995 : 45). En el sistema capitalista, el salario corresponde al pago de una proporción del valor de la fuerza de trabajo correspondiente a la jornada laboral del trabajador; en este sentido, el trabajo no pagado se traduce en plusvalía, como se sintetiza en la Figura 3 (Marx, 1995 : 277).

La jornada laboral es el tiempo en el que el trabajador se dedica a desempeñar sus actividades productivas para lo cual fue contratado. La legislación en la mayoría de los países establece que esta debe ser de 8 horas; sin embargo, en el neoliberalismo, últimamente se observa la tendencia siguiente: Mientras que por un lado los trabajadores que tienen empleo laboran jornadas cada vez más largas, por otro lado se amplía el ejército industrial de reserva, sobre todo en países periféricos y en países como China e India (Alvater, 2009 : 28); es decir, los que tienen la fortuna de tener empleo son mayormente explotados. La explotación extensiva del trabajador se presenta cuando se aplia la jornada laboral; incluso contraviniendo la legislación laboral, mientras que la explotación intensiva se manifiesta con la introducción de implementos tecnológicos en la producción que potencializan la capacidad productiva de la fuerza de trabajo.

Figura 3 La jornada laboral



Por su parte, la plusvalía generada socialmente y que emana de la esfera de la producción, se distribuye una parte como ganancia capitalista en todas sus modalidades, el interés, la renta de la tierra y la masa de impuestos que financia el gasto del Estado; como se muestra en la Figura 4.

Figura 4 La apropiación del valor en la economía



Fuente: Elaboración propia

En este sentido, para el análisis del capitalismo contemporáneo y en particular para el análisis de la crisis actual (2008-2020) son vigentes las categorías del análisis marxista como valor, plusvalía absoluta y relativa, salario, EIR y tasa de ganancia (Marx, 1965a : 97), en el marco lógico dialectico que plantea la relación de estas categorías abstractas con el análisis de los datos concretos de la contabilidad nacional; en particular, con el análisis crítico de datos sobre salario real promedio, demanda agregada, producto interno bruto, productividad laboral e indicadores que dan cuenta de la concentración de la riqueza; como el coeficiente de Gini; o de la acumulación de capital, como la formación bruta de capital (Tarassiuk 2010: 45; Shaikh 2010: 98).

Por lo tanto, el reparto de plusvalía; en lo abstracto y la distribución funcional del ingreso; en lo concreto, se refiere a la forma en cómo la riqueza nacional se reparte entre las distintas clases sociales, se refiere a la relación entre la proporción de la riqueza nacional que representa la masa salarial, las ganancias y lo recaudado por el Estado (Wright, 1983: 78)(Schumpeter, 2006: 42).

En relación a lo anterior, en el siguiente apartado abordamos como las crisis económicas alteran la distribución funcional del ingreso o la reapropiación de plusvalía, afectando principalmente a la clase trabajadora y socavando la estabilidad del sistema capitalista (Piketty 2014: 314). Tenemos clara la idea que la desigualdad social no es resultado de condiciones automáticas del mecanismo de mercado, sino consecuencia de decisiones políticas de las oligarquías en el poder y grupos de interés capitalistas que deliberadamente han afectado históricamente a la clase trabajadora (Piketty 2014: 301).

1.3 La teoría de la crisis y los salarios

Entendemos por crisis económica a la situación en donde una sociedad pierde la autonomía para regenerar las condiciones de producción, lo que a su vez genera caída de la inversión, desempleo, concentración del ingreso y aumento en el número de pobres.

Las crisis económicas pueden manifestarse en síntomas como fuerte caída de la producción, devaluaciones súbitas, inflación acelerada, crisis fiscal del Estado y por ende disminución del gasto público, lo cual se traduce en una merma en el bienestar de la población. Este proceso que configura la crisis está enmarcado a su vez en la tendencia estructural del capitalismo hacia el descenso de la tasa media de ganancia, debido a la constante sustitución de trabajo vivo por trabajo muerto; en otras palabras, por la sustitución del hombre por las maquinas.

Adicionalmente, el proceso de monopolización de la economía mundial ocasiona que las empresas transnacionales tengan influencia directa en la toma de decisiones que afectan la vida en los diferentes países del globo, incidiendo negativamente para la recuperación a la crisis.

En el Tomo III de El Capital, Marx plantea que la crisis del sistema capitalista se origina por la tendencia decreciente de la tasa media de ganancia, la cual se define con la siguiente ecuación:

$$TMG = PV / CC + CV$$

En donde:

TMG = Tasa Media de Ganancia

PV = Plusvalía

CC = Capital Constante

CV = Capital Variable

Se establece que si el trabajo vivo que representa la fuerza de trabajo (CV), se sustituye por trabajo muerto; que representa el uso de tecnología (CC), se genera un aumento de la Composición Orgánica del Capital (COK), obstaculizando de esta manera el proceso de valorización del capital y por lo tanto la generación de plusvalía; proceso paralelo al crecimiento del EIR (Marx, 1995: 93); en el plano de la

economía real, esto se manifiesta en crisis financieras posteriores a burbujas especulativas (Marx, 1995: 513).

En este sentido, una de las causas contrarrestantes a este proceso es la disminución del salario por debajo de su valor, como mecanismo para incrementar la plusvalía relativa, que se deriva de introducir mejoras tecnológicas a la producción. Si este proceso se perpetúa entonces se socava la fuente de valorización del capital; a saber, el trabajo vivo, generando lo que Marx refiere como la paulatina pauperización del trabajador (Martín 2016: 41).

Adicionalmente, otra causa contrarrestante es la mayor explotación de la fuerza de trabajo de forma intensiva y extensiva. En el capitalismo contemporáneo, por un lado se incrementa cada vez más el ejército industrial de reserva y por otro lado aumenta la jornada laboral, principalmente en los países periféricos; es decir, se incrementa la plusvalía absoluta y relativa; se incrementa la explotación de la fuerza de trabajo que tiene empleo y al mismo tiempo se genera una masa de desempleados (Alvater, 2009: 39).

Autores neo marxistas (Guerrero, 2012 : 34) (Petras, 2004 : 156) (Harvey 2005: 89) sostienen que la crisis de acumulación del capital llegará a un límite en donde la contradicción entre la propiedad privada de los medios de producción y el proceso de producción se hará más antagónica; dicho en otros términos, cuando la contradicción entre el capital y el trabajo impida la viabilidad del capitalismo como sistema social.

Asimismo, la devastación del medio ambiente puede acentuar la característica tendiente a la crisis del capitalismo, en el sentido que la degradación ecológica incrementa los costos de producción en la economía mundial, lo cual genera inflación; si tenemos presente que toda inflación afecta de diferente forma a la gente con ingresos desiguales, entonces el efecto será hacia la concentración del ingreso, lo cual constriñe la demanda efectiva de la economía mundial cerrada, hay sobreproducción y se generan problemas de realización de plusvalía, desembocando en crisis económica que se manifiestan súbitamente con *cracs* en las bolsas de valores del mundo.

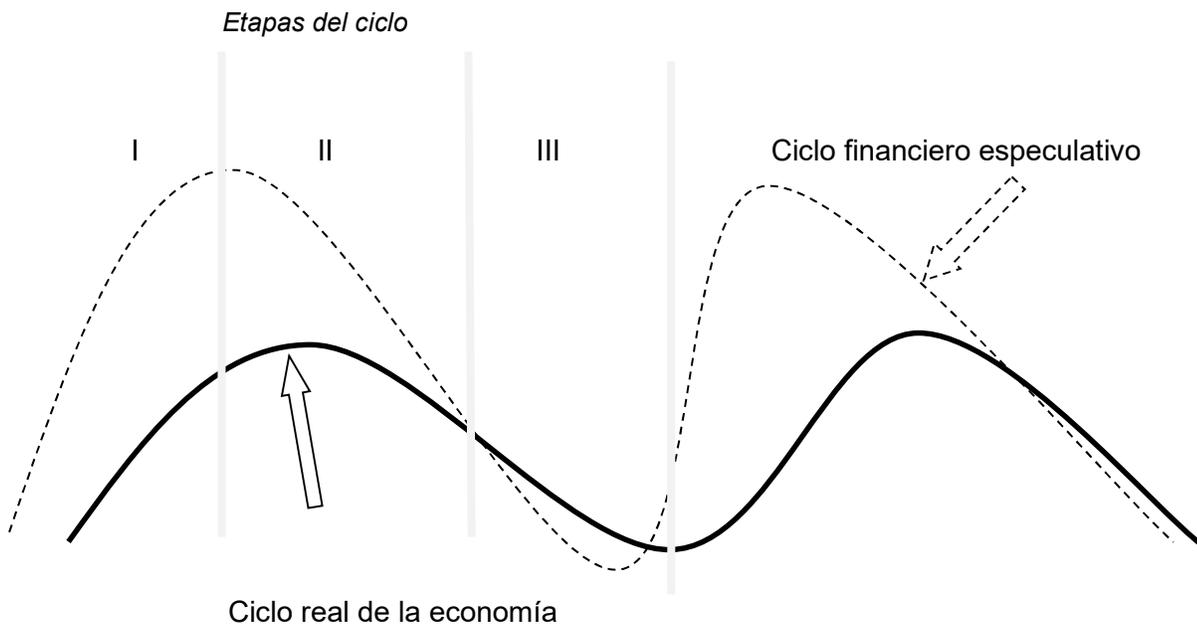
Anteriormente, se consideraba al medio ambiente como inmutable en el largo plazo y por lo tanto las variables ecológicas no se consideraban significativamente en el análisis económico, pero hoy en día éstas llagan a modificarse más rápidamente que las variables económicas, por lo que se hace imprescindible tomarlas en cuenta (Cuerdo, 2014: 57).

Los ciclos de las crisis económicas se ilustran en la figura 10. El ciclo real de la economía tiene hondos de expansión y de recesión, tiene etapas tales como la de auge, cenit, recesión y crisis, ciclo

que varía en el tiempo, los cuales pueden ser de corto, mediano y de largo plazo, fenómeno económico sobre el cual bastantes autores han teorizado: (Juglar,1862), (Marx,1995), (Kondratieff,1935), (Schumpeter,1939), (Maddison,1988), (Mandel, 1998), (Rodríguez, 2005).

Adicionalmente, se presenta el ciclo financiero y tecnológico que va aparejado al ciclo real de la economía y que suele ser más efusivo que éste (Figura 5); por lo cual, una súbita crisis en el sector bursátil impactará negativamente en la inversión y el empleo (Pérez, 2013).

Figura 5. El ciclo económico y el ciclo financiero



Fuente: Elaboración propia.

Lo que se observa en la figura 5, son las etapas del ciclo económico y financiero:

En la primera etapa, cuando la economía real va creciendo, también lo hace el sector financiero especulativo, traducido en un *boom* en la cotización de las acciones de las más importantes empresas que jalonan el tren completo de la economía internacional, lo cual se explica por el repunte que tienen ciertos paradigmas energéticos y tecnológicos, como en su caso fue la máquina de vapor durante la primera revolución industrial en el siglo XIX; el motor de combustión interna en la primera mitad del siglo XX, patrón tecnológico a base del petróleo; o la informática, telemática y nano tecnología a finales del siglo XX y principios del siglo XXI (Pérez, 2013).

En este sentido, llega el momento que el patrón tecnológico se agota, como sucedió con la culminación de la onda expansiva del capitalismo durante la década de los 70's del siglo XX (Rodríguez, 2005: 36). En adelante, lo que se observa es que el optimismo en las inversiones especulativas, - cómo se verá en el capítulo tercero de esta tesis, para el caso del sector hipotecario en Estados Unidos -, está muy por arriba del desenvolvimiento de la economía real, lo que conduce, de acuerdo a la terminología de Marx, a la creación de capital ficticio que en lo posterior pareciera desvanecerse. En la figura 10 se observa que la etapa I del ciclo económico concluye cuando el crecimiento del capital financiero llega a la cúspide.

En la segunda etapa, se “acaba la fiesta”, la música para de repente, como sucede en el juego de las sillas, es entonces cuando se manifiesta el desacople muy marcado entre el ciclo real y el ciclo financiero de la economía; es decir, de repente se descubre que la economía no va tan bien como parece y que los estados financieros de las empresas se maquillan para atraer accionistas. En éste sentido, se manifiesta que el crecimiento del capital ficticio estaba muy por arriba del crecimiento de la producción. En esta etapa los grandes jugadores del mercado financiero se retiran, recogen ganancias, en muchos de los casos, debido a que tienen información privilegiada o ellos mismos manipularon el mercado financiero, mientras que la mayoría de los inversionistas sufren pérdidas. La segunda etapa del ciclo económico termina cuando el sector financiero y el sector real de la economía se vuelven a ajustar abruptamente.

En la tercera etapa, viene la crisis en el sector real, que se traduce en una caída de la producción, la inversión y el empleo, con un efecto multiplicador negativo en el mercado interno y en el mercado externo, dado que se contrae el comercio internacional. La tercera etapa concluye cuando la economía real toca fondo, es entonces cuando los grandes capitalistas adquieren a precio de remate a las empresas quebradas y los jugadores experimentados del mercado financiero invierten nuevamente sus capitales especulativos; posteriormente a la inyección de dinero público por parte del

Estado al sistema económico; por ejemplo, para rescatar bancos, por lo tanto, se socializan pérdidas y se privatizan ganancias extraordinarias. Entonces, los grupos del poder económico financiarán las campañas políticas de los regímenes de gobierno pseudo democráticos y tendrán influencia para poner a su gente a cargo de las instituciones del Estado, en el poder ejecutivo, legislativo y judicial, que trabajarán para dar continuidad a este sistema económico y político llamado democrático³. A partir de este momento inicia un nuevo ciclo económico como se observa en la figura 10, con la misma lógica aunque con diferentes características (Piketty 2014:450).

En relación al ciclo económico y los salarios, lo que sucede normalmente en el capitalismo contemporáneo a partir de la década de los 70, es que en época de recesión y crisis los salarios se contraen porque es necesario reducir costos de producción para que las empresas puedan sortear la crisis, y en los momentos de bonanza, se reducen también porque las tecnologías sustituyen a la fuerza de trabajo humana y disminuye relativamente la demanda del factor trabajo por buscar el incremento de la productividad (Rifkin, 1996: 125).

Adicionalmente, el ciclo económico se ve influido por la política económica, de ahí que es necesario analizar la forma en como el Estado interviene en la economía, en particular con el tema de la política laboral, como se presenta en el siguiente apartado.

³ Varios autores llaman la atención sobre la tendencia actual del capitalismo en el siglo XXI que pone en riesgo la verdadera democracia a nivel mundial, de forma similar como ocurría los primeros años del siglo XX (Piketty 2014: 259), (Chomsky 2010: 78)

1.4 El Estado y la política laboral

En este apartado, partimos de la idea marxista-leninista, en cuanto que el Estado es el comité ejecutivo de la burguesía (Lenin, 1995 : 134) (Marx-Engels, 2011 : 33). En relación a esta idea, sostenemos que la mayoría de los Estados, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados, tienden a poner énfasis en la estabilidad financiera para favorecer la entrada de capitales y la realización de las exportaciones en el mercado internacional en detrimento de promover el bienestar de la población por medio de la educación, la seguridad social y el empleo, respondiendo a las condiciones que le impone el orden económico internacional, en donde el capital en su forma dinero se desplaza rápidamente de un lugar a otro para reproducirse; en este proceso es que se presenta la precarización de la fuerza de trabajo, ya que la mano de obra barata es el elemento principal para atraer inversiones y funge como criterio para calificar a las economías nacionales según su nivel de competitividad. Este es un mecanismo que explica como trasfondo la reciente crisis económica mundial (Alvater, 2009 : 27).

En este sentido, empezaremos por analizar la doble función del Estado capitalista en el reciente contexto de principios del siglo XXI, a saber, la de generar estabilidad macroeconómica y la de generar bienestar en la población, de lo cual el poder adquisitivo es un elemento importante.

1.4.1. El Estado Nación y sus funciones de promoción del bienestar social y de estabilización macroeconómica.

El Estado es una categoría que expresa una relación social basada principalmente en la mediación entre los intereses individuales y el interés colectivo, en este sentido las instituciones del estado en todos sus niveles contribuyen a dicho objetivo a través de las políticas públicas y los programas sociales para procurar el bienestar social y estabilizar la economía.

El conjunto de relaciones sociales que representa el Estado ha evolucionado según las condiciones de reproducción material que caracterizan a una etapa histórica. Con el ascenso del capitalismo empiezan a surgir en Europa los primeros Estados nacionales en las llamadas “nuevas monarquías.” Como España, Francia e Inglaterra.⁴

Los Estados nación llegaron a consolidarse en su mayoría hasta el siglo XIX, ejerciendo dominio sobre territorios específicos y bajo el régimen político republicano que en varios casos convivía con el monárquico. A finales del siglo XIX, ante las presiones del movimiento político por la social democracia, el Estado alemán de Bismark llama la atención por contener algunos de los rasgos que caracterizarían al Estado de bienestar que operó en gran parte del siglo XX, creando instituciones de promoción de la seguridad social (Barnes, 1987 : 425).

Los antecedentes del Estado de bienestar se ubican en el fordismo con los cambios que se dieron en la situación de la clase obrera y los altos salarios a principios del siglo XX, cambios que se vieron presionados por la nueva alternativa político-social de la clase obrera que simbolizaba la Revolución Rusa y la política del *New Deal* (nuevo trato) que tuvo auge principalmente en los Estado Unidos con las reformas a la política económica de Franklin D. Roosevelt en el periodo de 1932 a 1948. El Estado de bienestar se consolidó después de la II Guerra Mundial con el reordenamiento de la economía mundial y la intervención directa del Estado en la economía (Petras, 2007: 125).

Respecto a éste tema están las reflexiones de Claus Offe, el cual describe al *Welfare State* como un sistema político que organiza, programa y controla el desarrollo económico a través de un conjunto multifuncional de instituciones políticas y administrativas, cuyo propósito es gestar las

⁴ Al respecto, Paul Kennedy reflexiona de la siguiente forma: “En vista del razonamiento actual, según el cual la gente se aparta cada vez más de los gobiernos nacionales y acude a los organismos transnacionales o subnacionales para conseguir sus objetivos, resulta irónico observar que las primeras monarquías modernas surgieron de un entramado de ducados, principados, ciudades libres y otras autoridades localizadas (Borgoña, Aragón, Navarra), a las que luego acabaron dominando; y que a medida que reforzaron su poder internamente, los Estados-nación también se afirmaron frente a instituciones transnacionales como, el papado, las ordenes monásticas, caballerescas y la liga Hanseática.” Kennedy, Paul, *Auge y caída de las grandes potencias*, ed. Plaza y Jones, 1994, p. 67.

estructuras de socialización y la economía capitalista: organismos y técnicas de planificación, política de crédito y política fiscal, dirección tecnocrática de amplios sectores productivos, política de ocupación y educación, calificación de la mano de obra, previsión de los organismos asistenciales, compromiso de clase institucionalizado a través de los partidos y de los sindicatos, reformas socialdemócratas, etc. (Offe, 1990 : 12).

Claus Offe señala también que la contradicción estructural del capitalismo maduro no reside en el antagonismo entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción, sino en la antinomia entre la anarquía de la producción capitalista y la lógica racionalizadora del Estado, que no produce directamente valores de cambio, sino valores de uso dirigidos a sostener la producción capitalista (Offe, 2010 : 13).

En este sentido, el Estado no es generador de plusvalía, sino que por un lado se apropia de una parte de la plusvalía global generada socialmente a través de los impuestos, y por otro lado contribuye a generar condiciones de reproducción del capital para generar nueva plusvalía, como se planteó en la figura 4.

1.4.1 El deterioro del Estado de bienestar

El Estado de bienestar que tuvo importante presencia durante los primeros treinta años de la posguerra, principalmente en los países desarrollados y con diferentes matices en los países subdesarrollados, como México, Brasil y Argentina en América Latina, empezó a declinar, cuando la bonanza económica de posguerra disminuyó y la contradicción entre legitimidad, promoción del bienestar social, frente a eficiencia y eficacia económica se hizo más antagónica.

En este sentido, las instituciones del Estado de Bienestar iniciaron su desmonte con la difusión de la ideología del neoliberalismo, que plantea la reducción de la función del Estado como gestor de la economía a lo mínimo, atribuyéndole solamente la función de custodiar la propiedad privada y delimitar el marco jurídico para que esta opere en la dinámica de la economía dentro de los mecanismos del mercado (Amin, 2011. 234) (Harvey 2005: 48).

Adicionalmente, desde el enfoque neoliberal, la intervención estatal ocasiona la ineficiencia económica al distorsionar el libre juego de las leyes de la oferta y la demanda en el mercado. Al respecto, James O'Connor desarrolla un análisis del Estado americano en el contexto de la lucha de clases y de la lógica del capital, centrandó su atención en las contradicciones inherentes entre la acumulación de las cargas fiscales para subsidiar los gastos del Estado y la legitimación del desarrollo capitalista a través de la distribución entre las clases (O'Connor, 1987 : 127). El Estado interviene para burocratizar y administrar el conflicto de clase, regulando las relaciones entre trabajo y capital, entre el empleo y el desempleo, entre el gran capital y el pequeño capital, entre el capital en sectores de expansión y el capital en sectores recesivos.

O'Connor subraya la contradicción entre las funciones económicas y políticas del Estado; Las primeras siguen la lógica de acumulación necesaria para posibilitar las segundas, mientras que estas últimas - que sirven propósitos de legitimación - requieren el apoyo gubernamental hacia la igualdad y la justicia social que desactivan las primeras. Bajo este esquema podemos describir a continuación las funciones del estado capitalista contemporáneo:

La función de promoción del bienestar social del Estado, se dirige a proveer los servicios de salud, educación y vivienda, teniendo como fin el que toda la población tenga acceso a dichos servicios los cuales satisfacen necesidades básicas. El bienestar se asocia también con el empleo, un nivel de ingreso mínimo para el consumo no precario, lo que supone un poder adquisitivo del salario con relación a los precios de las mercancías que se demandan habitualmente por el trabajador. Lo anterior según los objetivos de las políticas sociales.

La función de estabilización se dirige a controlar las variables macroeconómicas como lo es el déficit o superávit de la balanza comercial, el tipo de cambio, la tasa de interés y el déficit o superávit

fiscal, según los lineamientos de la política comercial, fiscal y monetaria. La función de los Estados de estabilizar la economía toma relevancia con el vuelco de la producción hacia el mercado internacional (Díaz-Giménez, 2008 : 66).

1.4.2 Cambios en el papel del Estado en la etapa actual en cuanto a su función de promoción del bienestar social

La distinción entre las funciones de promoción del bienestar social con respecto a las de eficiencia y estabilización económica se hace más clara y se muestra más antagónica en la contradicción que existe entre las mismas, debido a la dinámica del capitalismo contemporáneo, donde los Estados nacionales compiten por atraer a los capitales extranjeros. El cambio en las funciones del Estado responde a la lógica de inmersión en el proceso de globalización del capital y al desarrollo de la competencia en el mercado mundial, competencia en la cual también participan los Estados nacionales brindando las mejores condiciones fiscales, de política económica y de seguridad para las inversiones extranjeras.

Así mismo, mientras que los Estados Nación son relativamente estáticos, el capital fluye de un lugar a otro rápidamente, de ahí de la competencia de los Estados Nación por atraer capitales, competencia de la cual salen librados los Estados de unos países respecto de otros (Holloway, 1996 : 22).

Por lo tanto, ante la incertidumbre que generan las corrientes financieras a nivel mundial, la política económica de los Estados nación, ve limitado su poder de planeación del desarrollo, traducido en políticas de empleo, fomento de la micro y pequeña empresa y de bienestar social en general, debido a que la inestabilidad de los mercados financieros internacionales rompen con cualquier esquema de política económica, lo que se interpreta como una especie de subordinación de los Estados nacionales al capital en su forma dinero que se moviliza rápidamente de un lugar a otro, gracias al desarrollo tecnológico en la informática (Amin, 2009: 44).

Adicionalmente, la política de promoción del bienestar social se ve en contradicción con la política de estabilización macroeconómica, que es condición necesaria para la llegada de capitales, porque se suele reducir el gasto público para lograr el equilibrio fiscal, mismo que permite que se establezca la economía, junto con equilibrios en la balanza de pagos por medio del manejo del tipo de cambio, lo anterior supone la reducción del monto de recursos destinados a fomentar a la micro y pequeña empresas, el empleo, y para el gasto social en educación y salud, tal como se da en los países latinoamericanos. El deterioro del bienestar social también se traduce en la devastación ecológica y sus consecuencias dañinas a la salud. Este problema se presenta tanto en países desarrollados como en países subdesarrollados, con mayor presencia en los últimos.

También, se suele privilegiar el fomento del sector exportador de vanguardia con el objetivo de hacer crecer la economía y atraer divisas, generándose de esta forma polarización del desarrollo económico.

Sin embargo, el Estado no ha disminuido del todo su participación en la economía, sigue jugando hoy un papel crucial en la formación de escenarios para procurar las condiciones de operatividad del capital, que tiene su manifestación concreta en la empresa transnacional en el escenario mundial. En cambio, el Estado sí ha relegado la función de promoción del bienestar social por garantizar la rentabilidad del capital debido a la crisis fiscal que se experimentó en varios países a partir de la década de los setentas, en un contexto de crisis económica mundial, en la caída del bloque soviético, la caída de la productividad en la economía de los países centrales en el contexto de la emergencia de otras economías como es el caso de China, Brasil e India; el crecimiento del desempleo y la devastación ecológica (Chomsky, 2010 : 124).

Por un lado, el Estado contribuye a la mejora de la productividad de las empresas instaladas nacionalmente, construyendo cuadros educativos, de adopción y desarrollo de nuevas tecnologías, que contribuyen en el corto y en el largo plazo a mejorar las condiciones de competitividad de estas empresas en el mercado mundial, principalmente para el caso de países desarrollados.

Por otra parte, el Estado capitalista moderno cumple la tarea de paliar los problemas que se derivan de las actuales políticas económicas y de atenuar las consecuencias de la crisis mundial como la de 2008; a saber, la pobreza, la marginación y la exclusión de grandes sectores de la sociedad, por medio de políticas de asistencia social, dentro de un discurso de apertura democrática y participación ciudadana y de impulso a reformas estructurales como lo demandan organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

1.5 El estado del arte sobre los salarios

En este apartado revisamos las teorías contemporáneas sobre los salarios en la economía; así también desarrollamos nuestra propuesta teórica sobre el rol que juega en la economía el nivel salarial, en relación a la demanda efectiva y la crisis económica.

Actualmente, en correspondencia con la posición neoliberal, se concibe al salario como un cargo adicional al costo de los medios de producción, los márgenes de ganancia y el nivel de impuestos; factores que inciden en la inflación. En este sentido, el salario representa un factor determinante de la competitividad y de los márgenes de ganancia que se plasma en el precio de venta de las mercancías. Lo anterior se sintetiza en la siguiente ecuación:

$$P = MP + SS + B + T$$

En donde:

P = Precio de Venta

MP = Medios de Producción (Tecnología, materias primas, energéticos, infraestructura)

SS = Sueldos y Salarios

B = Beneficio o ganancia capitalista⁵

T = Impuestos

En este sentido, los economistas neoliberales (Balassa, 1965; Friedman, 1962; Samuelson, 1983) establecen que el precio de las materias primas depende de su escasez o abundancia y el nivel salarial depende de la escasez o abundancia de mano de obra y del grado de calificación de la fuerza de trabajo, siguiendo la línea de la doctrina neoclásica (Jevons, 2008; Marshall, 1920; Walras, 1987); adicionalmente, las variaciones en la demanda de estos factores de la producción determinará su

⁵ Sobre la tasa de ganancia, Anwar Shaikh plantea que la misma está siendo doblemente contabilizada en el sentido que considera en su calculo a los costos por pagos de intereses, lo que representa ya un tipo de ganancia o apropiación de plusvalía ya contabilizada en el agregado. (Shaikh 1994, 2010)

precio; por ejemplo, incrementos en el precio del petróleo repercuten en una escalada inflacionaria en el conjunto de la economía.

Atendiendo a la ecuación, el margen de ganancia se interpreta como un residual posterior al descuento de los costos de producción; en este sentido, no son muchos los planteamientos teóricos que argumenten que el mayor o menor margen de ganancia genera presiones inflacionarias (Fernández, 1975 : 207; Tobin, 1978 : 35); normalmente se tiene la idea – como proponen los neoliberales - que la inflación es generada por los incrementos salariales (Freedman, 1968 : 236).

Por lo tanto, sostenemos que la estructura oligopólica del mercado determina márgenes de ganancia extraordinarios que generan presiones inflacionarias, que cuando son mayores al incremento de los salarios generan una pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores; lo cual refleja la lucha de clases y la pugna entre el capital y el trabajo por la apropiación del excedente social, de donde los capitalistas resultan beneficiados con el apoyo de las instituciones del Estado: “el comité ejecutivo de la burguesía”.

Por su parte; planteamientos teóricos de economistas neo marxistas (Shaikh, 1994; Valle, 1996 ; Valenzuela, 2001) (Harvey 2005) se articulan y coinciden críticamente con algunos conceptos de autores pos keynesianos (Krugman, 2009; Skidelsky, 2009; Stiglitz, 1984, 2009, 2010; Kregel, 200) en conceptos como los de eficiencia, eficacia, crecimiento, productividad y desarrollo económico, los cuales son para nosotros el fundamento para el análisis de la economía mexicana en el contexto de la globalización, adicionalmente éstas corrientes teóricas proveen de elementos fundamentales para entender la crisis económicas en el capitalismo.

En este sentido, en la línea con autores pos keynesianos, Noriega desarrolló la Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo (TIMT), en ella se demuestra que el sector laboral no es un mercado, debido a que la demanda de trabajo de las empresas individuales es independiente de precios y salarios, y más bien depende de la demanda efectiva general en la economía.

Noriega afirma que el salario no es el precio del trabajo, sino una variable distributiva, y que el nivel de empleo en el agregado es función positiva del salario real; no negativa, como sostiene la teoría neoclásica (Noriega, 2001 :123). Para Noriega, incrementos en los salarios provocan expansiones en la demanda efectiva, cuyo resultado inmediato es una elevación en el nivel de empleo, lo que en última instancia se traduce en efectos antiinflacionarios. Sin embargo, para que esto se cumpla, Noriega parte de la idea de que la estructura del mercado es de libre competencia, lo cual es un falso supuesto, al respecto debemos tener en cuenta que las tasas de ganancia extraordinaria que

se generan en mercados cuya estructura es oligopólica, también generan efectos inflacionarios, como se describió en la ecuación que determina el precio de venta de un producto (Munguia 2015: 23).

La TIMT de Noriega demuestra también que la teoría del productor neoclásica es inconsistente y que el planteamiento del equilibrio general neoclásico no es socialmente eficiente, sino que se pueden lograr condiciones superiores en términos de bienestar, sin que ello signifique que algunos agentes mejoren a costa de otros. Así también la TIMT establece que el sistema de mercados, aún en condiciones de competencia perfecta es insuficiente para garantizar la eficiencia social y la estabilidad (Noriega, 2001 :201).

1.5.1 Sobre la productividad

Según los neoclásicos, la productividad se define como la relación entre el volumen producido y la cantidad de los factores de la producción: tierra, trabajo, capital y organización; en este sentido, lo que cada factor de la producción aporta al incremento en el volumen de producción se define como la *productividad total de los factores* (Samuelson, 1983).

También, para los neoclásicos, el nivel salarial estará determinado por la productividad marginal del trabajo, como se plantea en la siguiente ecuación:

$$P_{mgL} = W = dPT / dL^*c$$

En donde:

P_{mgL} = Productividad Marginal del Trabajo

W = Salario

dPT = Es la variación en el Producto Total

dL^*c = Es la variación en el número de trabajadores (L) y en su nivel de calificación para ejecutar un trabajo específico (c)

Según nuestro posicionamiento teórico, la productividad depende de la destreza de los trabajadores, y esta se eleva introduciendo implementos tecnológicos a la producción, tales como la maquinaria y el equipo, pero también elementos como el software, los sistemas organizativos y en general la informática, así como la telemática y la biotecnología; elementos que hacen más productiva la fuerza de trabajo. Sin embargo, es importante aclarar que partimos de la teoría del valor y sostenemos que la fuente de la riqueza es el trabajo, por lo tanto cuando se habla de cualquier tipo de productividad; como por ejemplo, “la productividad del capital”, se incurre en una aberración (González 2005: 56).

Para Marx es fundamental hacer la diferencia entre productividad o intensidad del trabajo y la explotación extensiva del trabajador; en el primer caso, un trabajador se hace más productivo cuando se introducen mejoras tecnológicas y cooperación al proceso productivo, lo cual permite producir más mercancías en el mismo tiempo, con la misma o menor cantidad de trabajadores; en el segundo caso, la explotación extensiva del trabajador se realiza por medio del incremento de la jornada laboral (Marx, 1995 : 498).

Por lo tanto, aunque los neoclásicos hablen de diferentes tipos de productividad, e incluso se hable de “productividad total de los factores” a fin de cuentas la única productividad que genera la valorización del capital en el sistema económico es la productividad del trabajo; es decir, la cantidad de trabajo vivo o capital variable, la destreza y grado de calificación de los trabajadores⁶.

En una ecuación lo podemos plantear de la siguiente forma:

$$\Psi = Y [V (Mn, \Theta, Tc, Rn)]$$

En donde:

Ψ = Productividad

Y = Volumen de la producción

V = Tiempo de trabajo socialmente necesario

Mn = Cantidad y tipo de maquinaria

Θ = tipo de organización para la producción

Tc = Tecnología y conocimiento

Rn = Recursos naturales

La ecuación se lee de la siguiente manera: la productividad está en función y se mide en relación al volumen de la producción, el cual está a su vez en función del tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN); es decir, de la productividad del trabajador. La productividad, depende a su vez de la cantidad y del tipo de máquinas y herramientas utilizadas, del tipo de organización para la producción; por ejemplo, ya sea un esquema de organización *taylorista* o *fordista* que se basa en la producción en masa a través de reducir los tiempos de producción, como se da con la cadena de montaje, o de producción flexible como es el caso de modelo *toyotista* que se basa en un trabajador polivalente y que atiende las necesidades específicas de los consumidores (Zuccarino 2012 : 205).

⁶ Al respecto han surgido conceptos vulgares como el de “Capital Humano” que desvirtúan la esencia del trabajo como fuente principal de valorización del capital; por ejemplo, la teoría de Gary S. Becker define al capital humano como el conjunto de habilidades técnicas y profesionales que hacen que la población de un país sea más eficaz en la generación de valor agregado a la producción, siendo éste un importante factor para la generación de riqueza y bienestar. De ahí que la inversión en educación desempeñe un papel preponderante en el desarrollo económico (Becker G, 1993); en realidad, este autor se refiere a los elementos que hacen más productivo al trabajador en cuanto a su relación con el capital.

El Taylorismo es denominado así por el estadounidense Frederick Winslow Taylor (1856-1917), se refiere a la división de las distintas tareas del proceso de producción. Este fue un nuevo método de organización industrial, cuyo fin era aumentar la productividad y evitar el control que el obrero podía tener en los tiempos de producción. Taylor buscaba lograr mayor eficiencia a nivel nacional, para aumentar la productividad; y entendía a la eficiencia como la posibilidad de obtener mayor cantidad de productos en menos tiempo. Según él, el principal derroche de la época era el del trabajo humano, a causa de los errores (Taylor, 1919 : 57). Según Taylor las “trabas” a la producción se resuelven si se dispone de estadísticas exactas acerca del trabajo que realiza cada obrero y cuando los salarios son proporcionales al rendimiento, siendo despedidos o reemplazados los obreros que no alcanzan cierto nivel básico (De la Garza, 1999: 76). El taylorismo se construyó desde la perspectiva del técnico, del ingeniero que aplica al mundo real los conocimientos científicos, como lo hicieron los ingenieros y técnicos casi desde el comienzo de la Revolución Industrial, y desde ese enfoque se desarrollaron las ideas y modelos sobre la organización para hacer más productiva la empresa (Martínez, 2001: 103). Por lo tanto, el taylorismo se resume en los siguientes aspectos: b) Se obtiene la más alta eficiencia de cada persona. c) La división del trabajo es planeada y no incidental. d) El trabajo manual se separa del trabajo intelectual e) Disminuye la presión sobre un solo jefe por el número de especialistas con que cuenta la organización (Álvarez, 2012: 193)(Coriat, 1992: 75).

Por su parte el "Fordismo" realiza no sólo el principio de división del trabajo a través de la especialización total, tal como lo había perfeccionado el taylorismo, sino va más allá e inicia lo que se ha llamado la "segunda revolución industrial" (Aguilar, 2015: 36)(Zuccarino, 2012: 200). En el Fordismo se configuró una "ideología" optimista sobre lo técnico y lo económico, una ideología pronto difundida por todos los países industrializados y envidiada en los todavía no desarrollados, que llegó a impregnar la "cultura" de la llamada sociedad industrial, no sólo de los directivos sino también de los mismos trabajadores y de los sindicatos que aceptaron casi sin resistencias las duras exigencias del sistema (De la Garza, 1999: 76). Para llegar a elaborar su sistema, Ford no comenzó con reflexiones teóricas sobre la optimización del trabajo, sino tuvo que resolver el problema práctico de trabajar con personas de mínima formación o analfabetos funcionales, es decir, sin cualificación para un trabajo técnico.

El trabajo en cadena simplificó la complicación de los sistemas de remuneración e incentivos que también habían preocupado a Taylor (Piore, 2016: 124). El *fordismo* emplea menor cantidad de mano de obra; generando problemas no para los propietarios sino para la cantidad de trabajadores desempleados, asimismo, existe cierta distanciamiento entre el patron y el empleado, lo cual también

puede generar problemas dentro del entorno de trabajo; en particular, agravar el conflicto de clase (De la Garza, 1999 : 68).

En contraste, el sistema de producción de Toyota fue aplicado en Japón durante el largo período de crecimiento económico que sucedió a la II Guerra Mundial y allí alcanzaría su auge en la década de los años sesenta. La principal aportación de Toyota es haber generado un sistema de producción, una forma de organización del trabajo para lograr reducir costos, basándose en volúmenes limitados de productos diferenciados (Piore 2016: 234). Toyota apostó por realzar el valor del trabajo de cara a los trabajadores, de manera que éstos puedan combinar las habilidades individuales, bajo este sistema cada trabajador puede asumir las tareas encomendadas a otros miembros, buscando de esta forma una polivalencia de los individuos (Aguilar, 2015: 37)(Zuccarino, 2012: 235).

La flexibilidad laboral y alta rotación en los puestos de trabajo generó estímulos sociales a través del fomento del trabajo en equipo y la identificación transclase entre jefe-subalterno. Sistema *just in time*; que revaloriza la relación entre el tiempo de producción y la circulación de la mercancía a través de la lógica de menor control del obrero en la cadena productiva y un aceleramiento de la demanda que permite tener los inventarios de las empresas casi en cero y permite prescindir de la bodega y sus altos costos por concepto de almacenaje, reduciendo los costos operativos y permite traspasar esa baja al consumidor y aumentar progresivamente el consumo en las distintas clases sociales (Álvarez, 1992: 198)(Coriat, 2003: 57).

El sistema toyotista se complementó durante la crisis del petróleo de 1973 y la serie de reformas neoliberales que el mundo presenció en la década de los 80 y que maduraron en los años 90 bajo la idea de globalización. Este complemento ha sido virtuoso en el sentido que sí se han cumplido efectivamente las metas de circulación de la mercancía (expansión del consumo), reducción de costos derivados y pérdida de poder e injerencia del obrero, paralelo a la destrucción de la unidad de la clase obrera, pero también ha traído consecuencias negativas en el modelo socio-cultural de occidente (Piore; 2016: 256).

Posteriormente, la crisis ecológica y el agotamiento de las materias primas tradicionales aumentó el riesgo en la empresa contemporánea e impidieron la perfección del modelo toyotista, aun cuando en muchas empresas sí se logró su implantación ideal.

Así mismo, la productividad de los trabajadores depende también de la tecnología y conocimiento utilizado y aplicado a la producción; el *Know How*; es decir, la ciencia aplicada a la producción; por

ejemplo, las innovaciones en el campo de biotecnología, informática, robótica, mecatrónica, telemática, nanotecnología, que han elevado la productividad del trabajo cuantitativamente y cualitativamente.

En relación a la ecuación de la productividad, es importante señalar también, que la productividad del trabajo depende de la cantidad y la calidad de los recursos naturales, como por ejemplo la disponibilidad de agua, bosques, tierra para la agricultura, fertilidad del suelo y la estabilidad del clima global; de ahí que el ecocidio generado por las revoluciones industriales en el capitalismo cuya más preocupante manifestación es el calentamiento global es un factor que merma la productividad y la reproductibilidad de la sociedad (Petras, 2003: 40) (Tarassiuk 2010: 46).

La productividad determina el crecimiento de PIB de los países. Las ventajas o desventajas en términos de productividad en el ámbito de la competencia capitalista es acumulativa en el tiempo y determina las capacidades de desarrollo de la naciones; es decir, los países ricos se hacen cada vez más ricos y los pobres, cada vez más pobres y con mayor rezago, a menos de que haya reformas económicas importantes, inversiones en educación, innovación, ciencia y tecnología que generan saltos importantes para mejorar la productividad de los países, como se dio en la década de los ochentas con los llamados “tigres asiáticos”: Corea del Sur, Taiwan, Singapur y principalmente China; este último se perfila para convertirse en la primera potencia económica a nivel mundial con el modelo de capitalismo de Estado que impulsa a escala masiva la producción, su comercio exterior y la innovación para inundar con sus mercancías el mercado mundial, incluso desplazando en su hegemonía a Estados Unidos.

Como conclusión del capítulo planteamos que el debate sobre los salarios es vigente y actual porque aborda un problema que no ha sido resuelto: el tema de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, las recurrentes crisis económicas y su relación con la pobreza y la concentración de la riqueza.

La teoría marxista deja claro que el salario es una categoría que expresa una relación social en el sistema capitalista de producción y que se determina por las condiciones históricas del proceso de desarrollo capitalista.

Sostenemos que el nivel salarial no se determina por la productividad, sino por el monopsonio del mercado laboral que mantiene bajos los salarios para dar lugar a un mayor margen de ganancia del capitalista, lo cual genera crisis económicas.

Los salarios no son los que impactan en la inflación, sino que son los márgenes de ganancia que se asignan los monopolios los que generan inflación.

Las mediciones de la inflación no reflejan el incremento en los precios de los bienes salarios que ocasionan deterioro en el poder adquisitivo del salario; es decir, caída de los salarios reales. El salario mínimo es una ficción jurídica que no refleja necesariamente una relación con el valor de la canasta básica, es decir con el valor de los bienes y servicios necesarios para la reproductibilidad de la fuerza de trabajo.

Como veremos más adelante, es interesante verificar que en México y a nivel mundial se están empezando a tomar en cuenta la teoría marxista y keynesiana sobre los salarios en la implementación de políticas públicas para hacer viable al capitalismo.

Pasemos ahora al desarrollo de los antecedentes del deterioro de los salarios reales en México durante el periodo del neoliberalismo, fenómeno que esta contextualizado por el deterioro de los salarios reales en la mayoría de los países del mundo, se analizará la evolución de esta variable en su relación con variables como el Producto Interno Bruto, la Inflación y las reformas laborales que tienden a flexibilizar el mercado de trabajo en el contexto de las políticas de estabilización macroeconómica, apertura comercial y extinción de los sindicatos en México.

Capítulo 2

Antecedentes del proceso de deterioro de los salarios reales en México

Capítulo 2. Antecedentes del proceso de deterioro de los salarios reales y del poder adquisitivo en México

Una vez analizada la teoría de los salarios, en este segundo capítulo abordamos los antecedentes del proceso de deterioro de los salarios reales y del poder adquisitivo en México del periodo de 1973 a 2021, si bien es cierto que el foco de análisis es el periodo pos crisis de 2008, nos remitimos a periodos anteriores para entender el desenvolvimiento del fenómeno. Empezamos por abordar el contexto neoliberal en América Latina y posteriormente aterrizamos con el análisis de la relación entre el crecimiento del salario y la inflación, la relación entre el crecimiento del salario real y el producto interno bruto real en México y el proceso de flexibilización del mercado laboral en el contexto de las políticas de estabilización macroeconómica y apertura comercial. Asimismo, se desarrolla el tema de la reforma laboral en México y los efectos en las condiciones de trabajo de la clase obrera en lo particular y el contexto económico en lo particular; finalmente, revisamos los antecedentes y situación actual del sindicalismo en México como elemento que explica la precarización del mercado de trabajo.

La historia económica de México de principios del siglo XX hasta principios del siglo XXI se divide en tres grandes etapas; a saber, el periodo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), de 1938 a 1973. El periodo del desarrollo estabilizador de 1952 a 1973, que se presenta como un sub periodo del de la ISI; y el periodo neoliberal, que estuvo vigente desde 1976 hasta 2018 con el termino de la última administración priísta de EPN caracterizada por la extrema corrupción y que siguió con las privatizaciones, principalmente en el sector energético.

¿Qué fue lo que sucedió con el salario real en estas etapas? Como se muestra en la Gráfica 3; en 1938, poco después de la crisis económica mundial de 1929-1933, durante el cardenismo; el salario, en términos de poder adquisitivo, era mayor al del periodo reciente en 2020 en términos reales casi en un 18%. Durante el modelo de la ISI se buscaba también fortalecer el mercado interno y desarrollar la industria aunque se vivieron otras crisis económicas, tal como en los años 1949 y 1954 cuando se presentaron importantes devaluaciones (Romero, 2005 : 217) (Cárdenas, 2005 : 182).

A partir de 1952 en México se presentó un incremento considerable del salario real, el cual se dio por decreto; generándose una mejora en el poder adquisitivo de los trabajadores, periodo que se conoció como el “milagro mexicano” hasta 1970, durante este lapso el salario creció 146% y se controló la inflación durante los sexenios de Adolfo Ruíz Cortines, Adolfo López Mateos y Gustavo Díaz Ordaz (Gráfica 3). La causa de este incremento también se explica por el contexto de la guerra fría y la amenaza de las revoluciones socialistas; es decir, gracias a la revolución cubana de 1959 se

mejoraron las condiciones de la clase trabajadora en diversos países de América Latina. Si no mejoraban las condiciones de la clase obrera la semilla de la revuelta y lucha social se iba a expandir por el mundo, incluyendo a las grandes potencias capitalistas.

De la Gráfica 3, lo principal que se destaca es que a partir de la crisis de 1976 inicia la etapa neoliberal y se manifiestan elevadas tasas de inflación que derivó en una pérdida significativa del poder adquisitivo del salario que se agravó aún más con la crisis de 1982. Para 1987 la inflación alcanzó un máximo histórico y se manifestó la crisis financiera en ese mismo año.

Los gobiernos del PAN lograron controlar la inflación, pero no tuvieron la voluntad política de impulsar el incremento real del salario, ligeramente por arriba de la inflación cada año durante cada negociación obrero patronal, precisamente porque es un partido que representa los intereses de la burguesía nacional.

El comportamiento del salario mínimo se refleja en otros estratos salariales como los profesionistas graduados que salen de la universidades. En general el salario medio se estancó durante el neoliberalismo.

Los salarios bajos favorecen las exportaciones, pero a costa de limitar el poder adquisitivo de los trabajadores. Con mejores salarios, el círculo virtuoso del consumo interno habría mejorado con creces la economía y habría incrementado la recaudación fiscal. Con mayor poder adquisitivo, la demanda de productos nacionales habría sido mayor y las empresas habrían crecido en base en el consumo interno de los mexicanos.

Entre el 2013 y 2016, el ajuste salarial otorgado fue tan exiguo como el otorgado por los gobiernos panistas durante 12 largos años consecutivos. Para el 2017 se decide incrementar el salario mínimo algunos puntos por arriba de la inflación, pero el gobierno de EPN, altamente endeudado, aplica un brutal incremento a las gasolinas, que redujo el beneficio previsto por causa del incremento inflacionario.

Para 2018, nuevamente el incremento del salario fue del orden del 10% y como el incremento inflacionario logró controlarse y cerró en 4.83% hubo nuevamente un pequeño incremento del poder adquisitivo, tal como se muestra en la Gráfica 3. Para 2019 el incremento fue mayor, 16% y nuevamente se obtuvo un pequeño incremento del poder adquisitivo.

Gráfica 3 Poder adquisitivo del salario mínimo de 1934 a 2020 e inflación anual



Fuente: Manuel Aguirre Botello, Súper tabla del bicentenario, 2020 (modificada).
www.mexicomaxico.org/Voto/termo.htm#graficas

La Gráfica 3 muestra la evolución del salario mínimo real para la zona A, pero de hecho existen diferentes tipos de salarios por zonas en México; al respecto los antecedentes de la zonificación de los salarios mínimos son como se presenta a continuación:

El salario mínimo en México se estableció originalmente con la promulgación de la Constitución de 1917 (Cámara de Diputados 2019: 124). El concepto actual de éste se encuentra especificado en el Artículo 123, Fracción sexta de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en donde se indica lo siguiente:

“Los salarios mínimos que deberán disfrutar los trabajadores serán generales o profesionales. Los primeros regirán en las áreas geográficas que se determinen; los segundos se aplicarán en ramas determinadas de la actividad económica o en profesiones, oficios o trabajos especiales” (CONASAMI, 2020: 45).

En un principio, el salario mínimo se determinó por comisiones especiales que se formaron en cada municipio, subordinadas a una junta central de conciliación instalada en cada estado. Sin embargo, el referido salario no guardaba relación con las características del desarrollo económico de cada región, por lo que se planteó establecer su determinación por zonas económicas y encargar su fijación a una autoridad nacional (Banco de México, 2009: 23). Así, a partir de 1964, a través de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI) y una comisión regional para cada una de las 111 zonas económicas establecidas se llevó a cabo la fijación de dichos salarios.

Para 1981, se agruparon las 89 zonas económicas que existían entonces en ocho zonas salariales. Posteriormente, en 1982 se tomó la medida de igualar las zonas económicas del nivel más bajo al grupo inmediato superior, dando lugar a que las demarcaciones económicas se agruparan en cinco zonas salariales y, a partir de 1983, en cuatro.

En diciembre de 1986 se reformó la Fracción sexta del Artículo 123 de la Constitución Política y se estableció que: “Los salarios mínimos se fijarán por una comisión nacional integrada por representantes de los trabajadores, de los patrones y del gobierno, ...”, quedando así la CONASAMI como la única encargada de fijar este indicador.

Fue hasta noviembre de 2012, cuando el Consejo de Representantes de la CONASAMI resolvió unificar las áreas geográficas A y B con un mismo salario mínimo. Hasta 2012 había tres regiones de salarios mínimos en México, conocidas como A, B y C; para finales de noviembre de ese año las autoridades anunciaron la homologación de los salarios mínimos de los trabajadores de la región B con los de la región A, que eran ligeramente más altos. Esto implicó un aumento inmediato en los salarios mínimos nominales y reales para los trabajadores de la región B. El incremento fue de \$1.76 diarios, lo que representó un crecimiento de 2.9% (CDMX, 2014: 67).

El aumento real fue ligeramente menor debido a la inflación mensual, pero en cualquier caso dicho ajuste implicó que, en términos relativos, hubo un aumento de 2.9% en los salarios de los trabajadores de la región B, que no ocurrió en los salarios mínimos de los trabajadores de las otras dos zonas. La población que se vio afectada por el cambio en el salario en la zona B constituyó aproximadamente el 10% de toda la población mexicana mayor a 12 años (CDMX, 2014: 81).

Con la entrada del gobierno de AMLO en 2018, se determinó que sólo habría dos zonas salariales, la Zona Libre de la Frontera Norte, que maneja un salario mínimo 50% mayor aproximadamente al salario mínimo del Área de Salarios Mínimos Generales, la justificación de esta diferencia tiene que ver con la cercanía con Estados Unidos que genera convergencia con el mayor nivel salarial de aquel país dada la dinámica movilidad de los trabajadores fronterizos y también debido a la necesidad de retener trabajadores en las numerables empresas maquiladoras de la frontera norte que abastecen de componentes, materias primas y exportan productos a Norte América.

A fin de cuentas, cabe reflexionar sobre la utilidad de la diferenciación de las zonas salariales, considerando que el salario mínimo es un referente ficticio que ni siquiera cubre la línea de pobreza establecida por Coneval, más bien, la zonificación ha servido para justificar la estructura burocrática de la CONASAMI, ha sido refugio de políticos corruptos del PRI, representa un dique para el desarrollo de la clase obrera en México y de la misma forma que la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), éstas fungen como instituciones del gobierno federal pro patronales y cooptadas por las cámaras empresariales.

La CONASAMI debe replantearse o desaparecer, como lo sostienen diferentes analistas (Garavito, 2011: 34). El Observatorio Laboral de la Universidad Iberoamericana y sindicatos independientes agrupados en la Unión Nacional de Trabajadores (UNT), aseguran que la CONASAMI debe desaparecer toda vez que no ha sido un factor que coadyuve a la mejora de los salarios y del poder adquisitivo de los trabajadores. Su anterior representante Basilio González Nuñez, empezó en el cargo desde 1991, fue el presidente Carlos Salinas quien lo puso en el cargo y hasta el año 2018 seguía cobrando un sueldo muy oneroso y haciendo muy poco por los trabajadores; al contrario, este funcionario fue el artífice del mini salario. En la CONASAMI se gastaba bastante dinero en investigaciones que en teoría justifican el bajo nivel de los salarios. Es un misterio aún por qué este funcionario permaneció en este cargo por tanto tiempo, quién patrocinó su permanencia en el puesto y a qué intereses servía (Reyes 2014: 69).

El argumento de la CONASAMI y de las cámaras empresariales fue que el salario mínimo no puede incrementarse por un tema de productividad, en contraste, son muchos los estudios que concluyen que el poder adquisitivo del salario real ha disminuido pese a los incrementos en la productividad del trabajo, (Valle A, 1996; Dussel, 2004; Hernández, 2005; Barcelata, 2008, Garavito, 2013), esto se explica porque los capitalistas optan por determinar bajos salarios para disminuir los costos de producción como estrategia competitiva en el mercado internacional; en este contexto, los países intensivos en mano de obra de América Latina y en particular México, tienen que competir con economías como China e India que basan en gran parte su competitividad en los bajos salarios.

Adicionalmente, el capitalismo se globaliza aún más y los Estados implementan reformas para flexibilizar el mercado de trabajo a través de dismantelar a los sindicatos; la eliminación de los contratos colectivos de trabajo; la contratación *outsourcing*; la contratación por honorarios y bajo un contrato individual; la subcontratación global; los contratos por horas y por temporadas, y los *free lance* o “trabajadores independientes”, que con las herramientas de comunicación a distancia para el teletrabajo proveen de servicios a las empresas.

Los contratos ocasionales, temporales, indirectos con empresas *outsourcing* son términos que describen el trabajo precario. Este tipo de trabajo se utiliza cada vez más para sustituir a los empleos directos y permanentes, lo que permite a los empleadores reducir e incluso eludir su responsabilidad respecto a los trabajadores. Quienes realizan trabajo precario carecen de seguridad en el empleo y en general cobran salarios más bajos, tienen una protección social limitada y pocas prestaciones o ninguna (González 2004: 102).

Los trabajadores precarios tienen más dificultades para ejercer sus derechos, en particular para unirse a un sindicato y negociar colectivamente mejores sueldos y condiciones de trabajo. La proporción de las lesiones de los trabajadores precarios es mayor, con frecuencia debido a la falta de formación en el empleo, y equipos de seguridad que tienen los empleados permanentes.

Esos trabajadores precarios tienen poca o ninguna opción en cuanto a la determinación de sus horas de trabajo y su sueldo, incluso si son trabajadores por cuenta propia o contratistas independientes. Muchos tienen contratos rotativos, con el mismo cometido mes tras mes o año tras año. A todos los efectos, son empleados permanentes, pero carecen de derechos a vacaciones pagadas, permiso de enfermedad pagado o indemnización de despido.

Los trabajadores indirectos se pueden encontrar atrapados en una relación laboral triangular, cuando son empleados oficialmente por un subcontratista o una agencia, pero en realidad trabajan para otra empresa, que tampoco asume ninguna responsabilidad por los derechos de los trabajadores.

El falso empleo por cuenta propia, en que los trabajadores independientes tienen un solo empleador, es otra forma de trabajo precario. Por ejemplo, los repartidores de comida rápida o los taxistas, que tienen de facto una relación laboral para una sola empresa.

En este contexto, los estados de los diferentes países compiten por precarizar el mercado de trabajo, disminuir los costos variables a través del abaratamiento de la fuerza de trabajo, con la consigna de que es necesario hacer sacrificios a mediano plazo para atraer inversión, con la promesa de que en el mediano o largo plazo se generará crecimiento económico que podrá entonces verse

reflejado en la clase trabajadora (“primero que crezca el pastel y luego lo repartimos”) (Radulescu-Robson 2006: 20).

El problema es que México lleva alrededor de treinta años con la política económica neoliberal y las condiciones de ingreso de los trabajadores se deterioran cada vez más; como resultado, esto genera una fuerte polarización social, concentración de la riqueza y peor aún, esto no ha sido suficiente para mejorar las expectativas de crecimiento de la economía mexicana, “no crece el pastel” y la riqueza se concentra cada vez más. Estos elementos han sido la clave del éxito del modelo de acumulación neoliberal en México.

En este sentido, México y otros países latinoamericanos no basan su productividad en la innovación tecnológica, sino que recurren a la mayor explotación de la fuerza de trabajo, el incremento de la jornada laboral, en la reducción del salario real y en la flexibilización del mercado de trabajo. Peor aún, en la economía mundial siguen presentándose crisis recurrentes que postergan por más tiempo la posibilidad de generar experiencias de desarrollo incluyente, a lo cual responden los apologetas del neoliberalismo con la propuesta de impulsar reformas estructurales; en particular, reformas en el mercado laboral, abaratando la fuerza de trabajo y precarizando las condiciones laborales de los trabajadores bajo pretexto de la baja productividad (CDMX, 2014 : 39). En este sentido economistas neoliberales como Jonathan Heath (Heath, 2000: 78) han hecho propuestas en el siguiente sentido: para que mejore el empleo y mejoren los salarios se tienen que profundizar todavía más las medidas de políticas neoliberales – las llamadas reformas estructurales - que precisamente han sido la causa de la caída del poder adquisitivo del salario real. Es como si a un enfermo de diabetes se le receta para su enfermedad incrementar el consumo de azúcar.

Apenas, a partir del 2018, se ha considerado determinar incrementos en la salarios mínimos reales, más no en los salarios en lo general. El salario mínimo era tan bajo que no representa mucho problema incrementarlo para la estructura de costos de la empresas.

2.1. El contexto neoliberal en América Latina

El desmonte y deterioro de las instituciones que promueven el bienestar social de los Estados latinoamericanos, tales como las de salud, vivienda, educación pública, de abasto de alimentos a las clases populares, entre otras, se ha producido a raíz de la crisis de la deuda que se presentó desde principios de la década de los ochenta, que obligó a los países latinoamericanos a aplicar programas de ajuste estructural, los cuales consisten principalmente en lo siguiente:

1) Venta de las empresas paraestatales, con lo cual se hace de recursos el Estado para pagar la deuda externa y financiar el gasto público (Chomsky, 2010 : 231).

2) Equilibrio en las variables macroeconómicas, como la inflación, el tipo de cambio, además del equilibrio en las finanzas públicas y en la balanza de pagos (Díaz-Giménez, 2008 : 59).

3) Disminución del gasto público en los rubros de bienestar social, como en educación, salud, vivienda, subsidios y obras de infraestructura (Lomelí, 2010 : 287).

4) Disminución de las barreras al flujo de mercancías proveniente de los países desarrollados, además de la reducción de los salarios reales para así hacer atractivo el panorama de inversión de los capitalistas (González, 2004 :108).

5) Fomento a las exportaciones para generar entrada de divisas y estar en condiciones de hacer frente a los adeudos en moneda extranjera (Huerta, 2006 : 87).

En el caso de México, Chile, Argentina, Brasil, Venezuela, Colombia y otras de las principales economías latinoamericanas las implicaciones de las políticas neoliberales fueron:

1) Reducción del bienestar de la mayoría de la población, principalmente por la crisis de los sistemas de seguridad social (Lomelí, 2010 : 281).

2) Concentración del ingreso, que se generó por la pérdida del poder adquisitivo de los salarios y el fortalecimiento de los oligopolios que representan el sector exportador de vanguardia.

3) Desempleo ocasionado por la contracción de mercado interno (Huerta, 2006 :127).

4) Mayor dualismo en cuanto al carácter heterogéneo de la estructura económica plasmado en el desarrollo de un sector exportador de vanguardia que utiliza tecnología de punta y el retraso del sector agrícola o de micros y pequeñas empresas que atienden el mercado interno.

5) Marginación y pobreza en zonas rurales y en las periferias de las zonas urbanas (Villarespe V., 2009 :116).

6) Pérdida de la soberanía del Estado ante el capital financiero internacional y las empresas transnacionales.

7) Limitaciones a las expectativas de desarrollo.

En muchos países de la región la política salarial fue también un componente importante de los programas encaminados a lograr el ajuste mediante la reducción del gasto. Así, a excepción del efímero esfuerzo de Argentina por elevar los salarios reales en 1983-1984; de la política brasileña de aumentar los salarios reales en 1985-1986; y de Colombia, donde los salarios continuaron aumentando hasta 1984, en el resto de los países muy endeudados de la región los salarios reales bajaron marcadamente durante las crisis que han padecido, en particular los efectos de la crisis económica mundial de 2008 y que tuvo secuelas posteriores (CEPAL, 2013 : 87) (Kregel 2009: 12).

Como antecedente se tiene que, en 1985 esta declinación superó ampliamente la baja del ingreso nacional per cápita en Ecuador, México, Perú y Uruguay, lo que sugiere que en estos países el ajuste fue innecesariamente regresivo. En este sentido y según los reportes de la Organización Internacional del Trabajo, la tendencia a la caída del salario real en la región persistió hasta el año 2012 (OIT, 2012 :132).

Durante la década de los noventa y de los años dos mil, los salarios reales no se recuperaron y en muchos países la pérdida del poder adquisitivo fue mayor como en los casos de Costa Rica, en donde de 2000 a 2004 el salario mínimo urbano real sufrió un deterioro sistemático de 12%; en el mismo periodo, el mismo salario sufrió un deterioro de 7% en El Salvador; en la República Dominicana de 21%; en Uruguay decreció en un 25.6%, para estos países el deterioro persistió hasta el año 2012 (OIT, 2012 :131).

En México, adicionalmente al decremento de 38.9% sufrido en la década de los 90's; la caída fue de 2.4% de 2000 a 2004, y según la OIT, está caída en el salario real persistió hasta 2012 (OIT, 2012 :134).

Adicionalmente, el desempleo disminuyó desde mediados de los años ochenta hasta principios de los noventa, pero a partir de entonces comenzó a elevarse nuevamente en la mayoría de los países de la región; como en el caso de Argentina, donde el porcentaje de desempleo urbano paso de 7.4% en 1990 a 14.3% en 1999, llegando a ser de casi 20% en 2002; en el año 2004 los países de la región con mayor tasa de desempleo fueron Brasil, con 11.5%, Colombia con 15.4%, Panamá 14%, República Dominicana con 18.4%, Uruguay con 13.1% y Venezuela con 15.3%; México es un país con una de las relativamente menores tasas de desempleo, con 3.8% en 2005 aunque en el sexenio de Felipe Calderón Hinojosa creció en todos los años (OIT, 2012 : 141).

Además, el desempleo tiende a ser marcado entre las mujeres, los jóvenes y las personas de menores ingresos, aunque en varios países ya está afectando notoriamente a las de ingresos medios y altos.

En lo que respecta a la distribución del ingreso, entre 2007 y 2014 el conjunto de la región ha tenido un deficiente desempeño, ya que ha persistido el alto grado de concentración existente al

comienzo de ese período. Esto obedece a factores patrimoniales, ocupacionales, educacionales y demográficos, que no se han modificado mayormente a pesar de la aceleración del crecimiento económico; el ingreso nacional bruto real por habitante se elevó en casi todos los países, con excepción de Nicaragua, Argentina, Brasil, Bolivia, Perú y Venezuela, lo que permitió reducir los niveles de pobreza e indigencia, pero no los de concentración del ingreso (CEPAL, 2014: 234).

De 12 países analizados en el informe de la CEPAL sobre el panorama social en América Latina 2008, la distribución del ingreso en las áreas urbanas mejoró en cuatro de ellos (Bolivia, Honduras, México y Uruguay), en uno se mantuvo (Chile) y en siete sufrió un deterioro (Argentina, Brasil, Costa Rica, Ecuador, Panamá, Paraguay y Venezuela). Lo observado en América Latina confirma que la evolución del crecimiento económico no garantiza la distribución del ingreso. Por ejemplo, el crecimiento económico negativo de Venezuela coincidió con una marcada regresividad en la distribución en donde el índice de concentración de Gini subió de 0.38 a 0.43 entre 2007 y 2014 (CEPAL, 2014: 342).

Asimismo, en Chile y Argentina se produjo un crecimiento importante del ingreso per cápita entre los años 2007 y 2014, pese a lo cual en el primero la distribución se mantuvo estable y en el segundo empeoró. Uruguay ha logrado consolidarse como el país que presenta la mejor distribución del ingreso en América Latina, semejante a la de algunos países europeos, gracias, entre otros factores, al importante papel de las transferencias del sector público, especialmente durante la administración del presidente José Mujica (2010-2015) y persisten las mejoras en la distribución del ingreso, debido principalmente a los aumentos del salario real (ILO-IILE, 2013 : 57).

Las transferencias de ingreso a través del gasto público también fueron relevantes en lo que se refiere a la reducción de la pobreza, en especial en Brasil; pero, en este país no modificaron la pauta distributiva general, porque fueron captadas no sólo por los estratos más pobres sino que, de igual modo, por los no pobres, incluidos los de mayores ingresos (CEPAL, 2008 :132).

Al exterior de los mismos, garantizando las condiciones de competitividad de las empresas instaladas en el país y facilitando los procesos de inserción en los bloques económicos regionales, aunque estos aspectos propios de las políticas neoliberales fueron revertidos por algunos gobiernos como los de Hugo Chávez en Venezuela y Evo Morales en Bolivia, países en donde se decretó la nacionalización de los hidrocarburos, y fueron replanteados en países como Ecuador con el gobierno de Rafael Correa; Argentina, con el gobierno de Néstor Kirshner y Cristina Fernández y en Brasil bajo la presidencia de Luís Inácio Lula da Silva y Dilma Roussef (Chomsky, 2010).

El Estado con propiedad de un amplio sector de empresas paraestatales, con grandes aparatos burocráticos y corporativos que regían la vida económica y social, se transformó en un Estado que reformula los criterios de eficiencia y subsidiariedad más acorde con la lógica de la competencia en el

mercado, mientras que su función de promoción del bienestar social se ha deteriorado en un contexto donde los gobernantes convocan a la coparticipación social.

El llamado Estado de bienestar de los países europeos y de Norteamérica intentó librarse de la embestida neoliberal de los 70s, incluso en algunos países se incrementó el gasto social y se inició un nuevo ciclo de ajustes y reformas durante la década de los 90s; pero para los primeros años del siglo XXI los Estados de bienestar de estos países han continuado con la tendencia hacia el deterioro; por ejemplo en el caso de Estados Unidos, los recursos destinados a servicios médicos se redujeron en el año 2002 debido al desvío de recursos para financiar exploraciones petroleras y financiar la guerra contra medio oriente, además de que se redujo el presupuesto para los programas de formación de trabajadores en paro y el esquema del seguro de desempleo en lo que va del siglo XXI (Krugman, 2009).

Por su parte en Europa se hace cada vez más crítico sostener los sistemas de seguridad social y más aún en el caso específico del seguro de desempleo, dadas las bajas tasas de generación de empleo, a tal grado que se han pretendido introducir legislaciones que atentan en contra de la estabilidad del trabajo, como sucedió en Francia a principios de 2006 con la ley sobre el primer empleo que da derecho a los patronos a despedir a los jóvenes que inician su vida laboral sin ninguna justificación, ley que generó una serie de manifestaciones de protesta, además de la flexibilización de la jornada laboral de 35 horas semanal, las iniciativas para justificar el despido masivo de trabajadores y disminuir las indemnizaciones por despido.

En síntesis; como se puede apreciar, el Estado neoliberal al estar al servicio del capital financiero y al buscar la estabilidad macroeconómica ha generado un deterioro de las instituciones que promueven el bienestar en la población. La contención de los salarios es una estrategia deliberada del Estado y de los dueños del capital para seguir manteniendo su *statu quo*, lo cual se ve reflejado en la mala distribución de la riqueza en países como Estados Unidos, países de América Latina y México en lo particular.

Las políticas económicas en lo general, y las políticas laborales en lo particular están encaminadas a incrementar la tasa de plusvalía con el velo de la competitividad; es en los países subdesarrollados donde el factor principal de competitividad económica a nivel internacional es la fuerza de trabajo barata; esto es así porque los dueños del capital influyen directa e indirectamente en poner a la cabeza del gobierno a los sujetos que trabajarán para conservar sus intereses.

En México, son el Estado y la clase patronal quienes a través de supuestos pactos con la clase trabajadora han mantenido deprimidos los salarios con el argumento de mantener y controlar la

inflación como condición para la estabilidad económica, como fue el caso del Pacto de Solidaridad Económica durante la década de los 80 (Álvarez, 2008 : 67), dando como resultado la relación entre el crecimiento del salario y la inflación que se describe en el siguiente apartado para nuestro periodo de estudio.

2.2. Relación entre el crecimiento del salario y la inflación en México

La relación entre el salario y la inflación nos da cuenta del comportamiento del salario real, en este sentido, tomando como referencia la inflación a través del INPC calculado por el INEGI, se verifica el deterioro en el poder adquisitivo del salario mínimo (Gráfica 4).

Las teorías neoliberales ponen en la lona los preceptos de seguridad social planteados en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, acerca del derecho al trabajo y al salario digno, mismo que debe ser suficiente para el sustento del trabajador y su familia; aun así, éste se sigue quedando rezagado con respecto a la inflación, como sucedió en la década de los 90s y principios de los años 2000. El salario mínimo en México es un referente ficticio que está muy lejos de hacer efectivo lo planteado en la Constitución.

En la Gráfica 4 se observa que posteriormente a la crisis de 1994 la inflación se disparó 54% mientras que el salario mínimo real se mantuvo sin variación, a partir de este momento el gobierno de Ernesto Zedillo incurrió nuevamente en estabilizar la economía disminuyendo la inflación a través de la política de contracción salarial⁷; para 1997 se llevó la inflación a 15% pero el SMR cayó -13.2%; se incrementa en 9.8% en 1998 y decrece -11% para 1999, teniendo un repunte nominal de 10% en las vísperas de las elecciones a la presidencia federal en el año 2000, dando inicio a un periodo de estabilidad económica durante la administración de Vicente Fox y Felipe Calderón, periodo de gobierno panista de crecimiento económico mediocre donde el salario real promedio en México sufrió un deterioro sistemático (Barcelata, 2008 : 144).

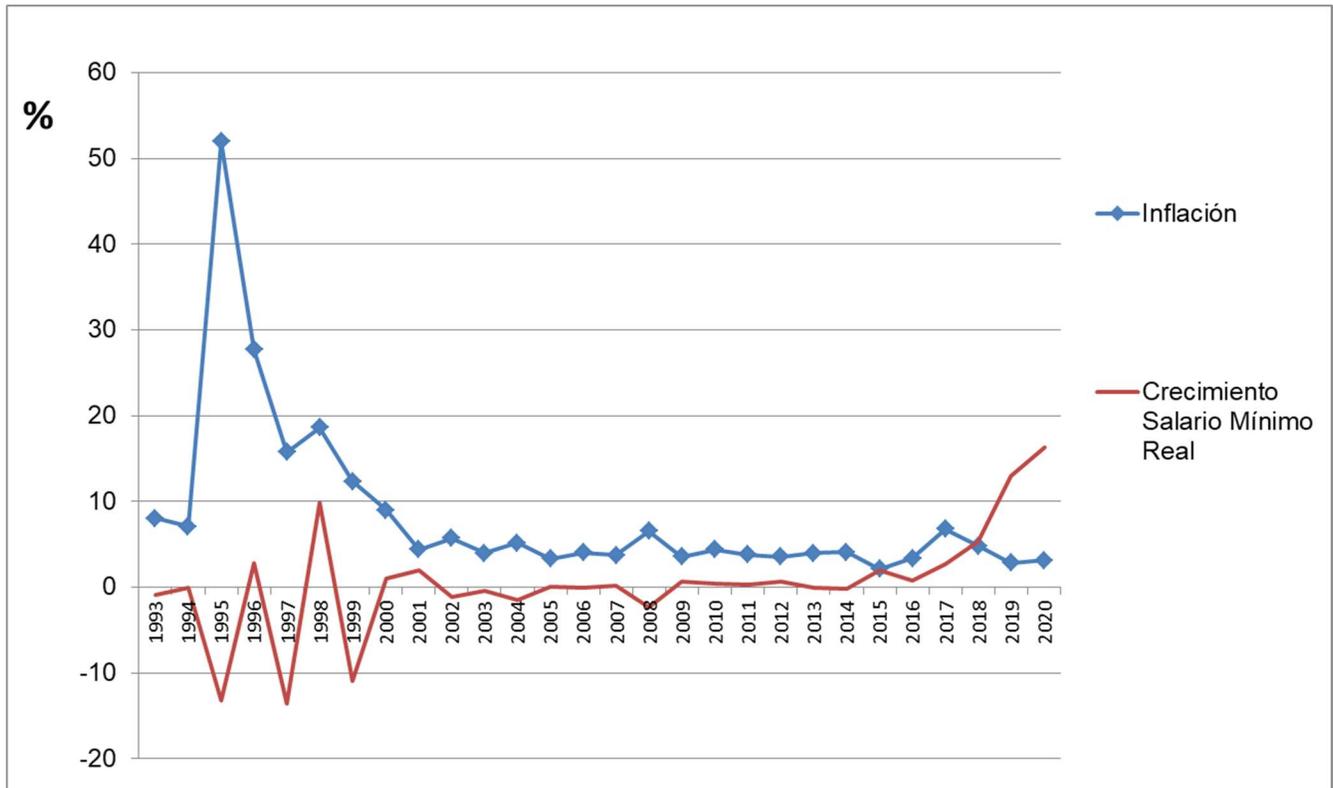
Durante la administración de EPN en el periodo de 2012 a 2018 el salario mínimo real se mantuvo estable sin recuperar su poder adquisitivo; al final de este sexenio se empezó un debate sobre la necesidad de incrementar el salario mínimo, entre los principales partidos políticos en el escenario previo a las elecciones a la Presidencia de la República.

Con la transición al gobierno de Andres Manuel Lopes Obrador se implementaron políticas muy marcadas encaminadas a recuperar el poder adquisitivo del salario mínimo, el cual creció cercano al 20% en términos reales en los dos primeros años de su administración 2019 y 2020, siendo en la

⁷ Del presidente Ernesto Zedillo es paradójico que durante su gobierno se ponía mucho énfasis en la necesidad de generar el ahorro interno y al mismo tiempo se asestó un fuerte golpe al ingreso de los trabajadores, con una marcada caída del salario mínimo real cercano al -25% acumulado en su sexenio, ¿Cómo va poder ahorrar un trabajador si no tiene ingresos suficientes ni para el sustento de su familia?

frontera norte de México su incremento más significativo por la proximidad de la industria maquiladora de exportación con Estados Unidos, está medida se implementó pese a la *pandemia* que inicio en 2020 y que ocasionó perdidas de empleo (OIT 2020a: 56).

Gráfica 4. Tasa de Inflación e incremento del salario mínimo real en México, 1993-2020

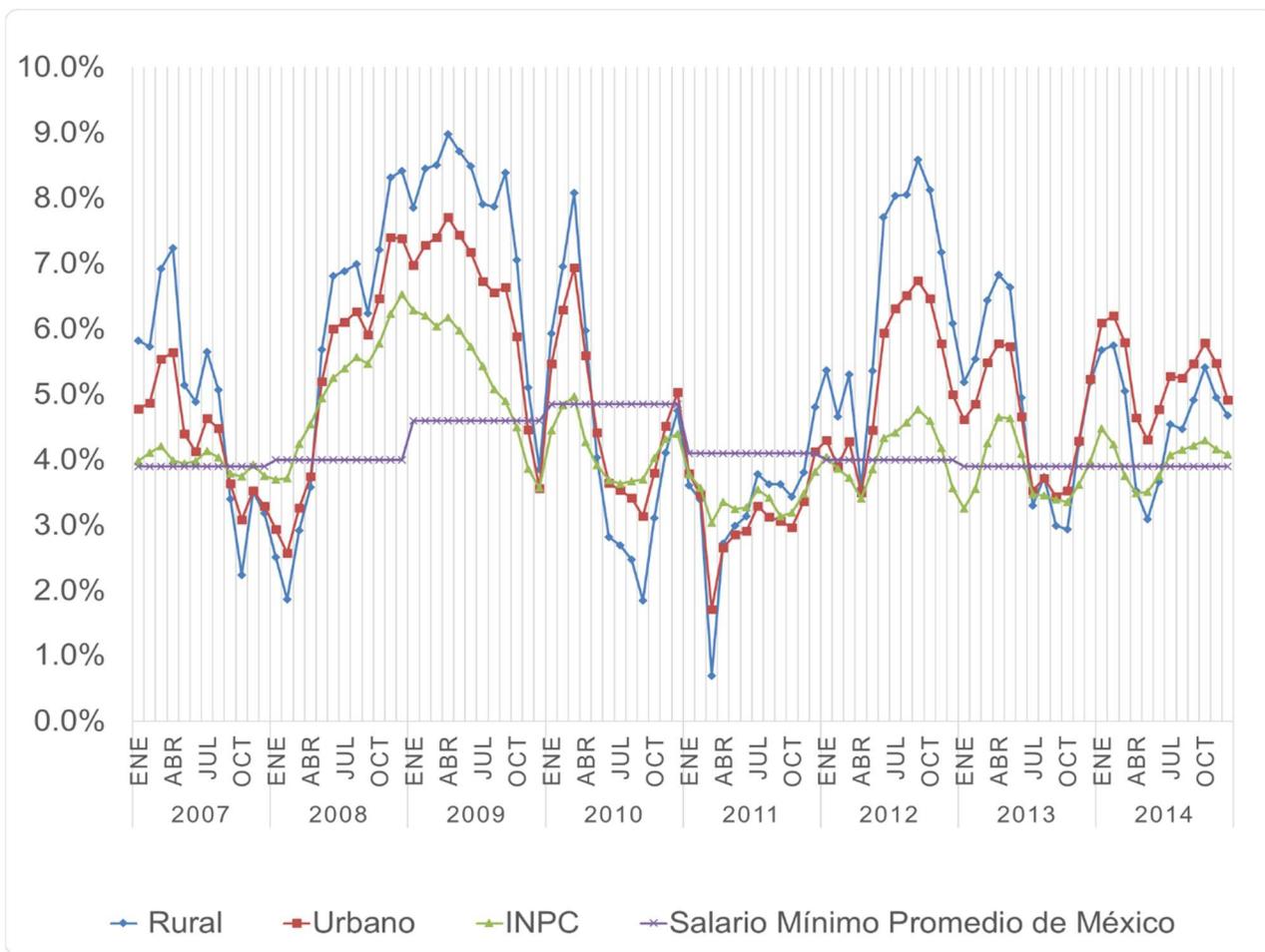


Fuente: INEGI, Banco de Información Económica

Si en lugar del INPC nos basamos en otros indicadores más puntuales que se enfocan en la evolución de los precios de los bienes salarios, como la Canasta Alimentaria INEGI-CEPAL, la Canasta Alimentaria Recomendable (CAR)⁸ o la Canasta Alimentaria de Coneval (Coneval, 2012: 3) encontramos que este deterioro es aún mayor, como se observa en la Gráfica 5.

⁸ La Canasta Alimenticia Recomendable (CAR) es ponderada para el consumo diario de una familia mexicana conformada por cinco personas, dos adultos, un joven y dos niños. Fue integrada considerando los aspectos nutritivos, de dieta, aspectos culturales, de tradición, aspectos económicos. La CAR fue definida en su estructura, contenido y ponderación por el Instituto Nacional de Ciencias Médicas y Nutrición “Salvador Zubirán”, (Lozano, 2010 : 23).

Gráfica 5. Tasa de crecimiento de las Líneas de Bienestar Rural, Urbana, Índice Nacional de Precios al Consumidor y Salario Mínimo Promedio en México



Fuente: Estimaciones del CONEVAL con información del INEGI.

NOTA: De acuerdo a INEGI, a partir de la primera quincena de abril del 2013 el INPC se calcula con nuevos ponderadores obtenidos de la ENIGH 2010.

Se suele negar la condición precaria de los asalariados con el argumento de que en los supermercados tipo Wal-Mart se encuentran productos más baratos gracias a la globalización y que los trabajadores mexicanos pueden adquirir a mejor precio productos electrodomésticos pagando con tarjeta de crédito; sin embargo, la CAR se incrementó en 157 % en el periodo de 2004 a 2011 (Lozano L, 2010 : 32); esta situación hace a la clase trabajadora en el mundo y en México en particular, muy vulnerable ante las recurrentes crisis económicas y pagar en primera instancia el costo derivado de las mismas.

Por su parte, el gobierno invita a los trabajadores a volverse empresarios y a que inauguren una nueva empresa, sin embargo las válvulas del crédito están cerradas en México por el oligopolio de los bancos extranjeros en México, las altas comisiones y las elevadas tasas de interés, además de que en una economía con fuertes estructuras oligopólicas se hace difícil competir e ingresar al mercado como es el caso de las telecomunicaciones en México. Además, la estructura oligopólica del mercado no favorece la creación de empleos, ya que son las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) las principales generadoras de empleo (Dussel 2004 :15).

En este sentido, algunos economistas neoliberales plantean que en esta economía globalizada se tiene que desarrollar la vocación emprendedora sobre todo en la población joven como un mecanismo para atacar el desempleo y procurar crecimiento económico, además que tenemos que innovar y ser competitivos. Incluso, es posible saltarnos las etapas en la ruta del crecimiento económico que en su momento recorrieron países como Inglaterra y Estados Unidos, que en su momento describió Walter W. Rostow (1960), de la forma que lo hicieron los NIC's (*New Industrialized Countries*), quienes inauguraron una nueva ola de desarrollo en el mundo a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa, sin tener que esperar al proceso natural que haría converger los niveles de prosperidad entre los países subdesarrollados y los desarrollados (Samuelson, 1983 : 435).

2.3. Relación entre el crecimiento del salario real y el producto interno bruto real en México

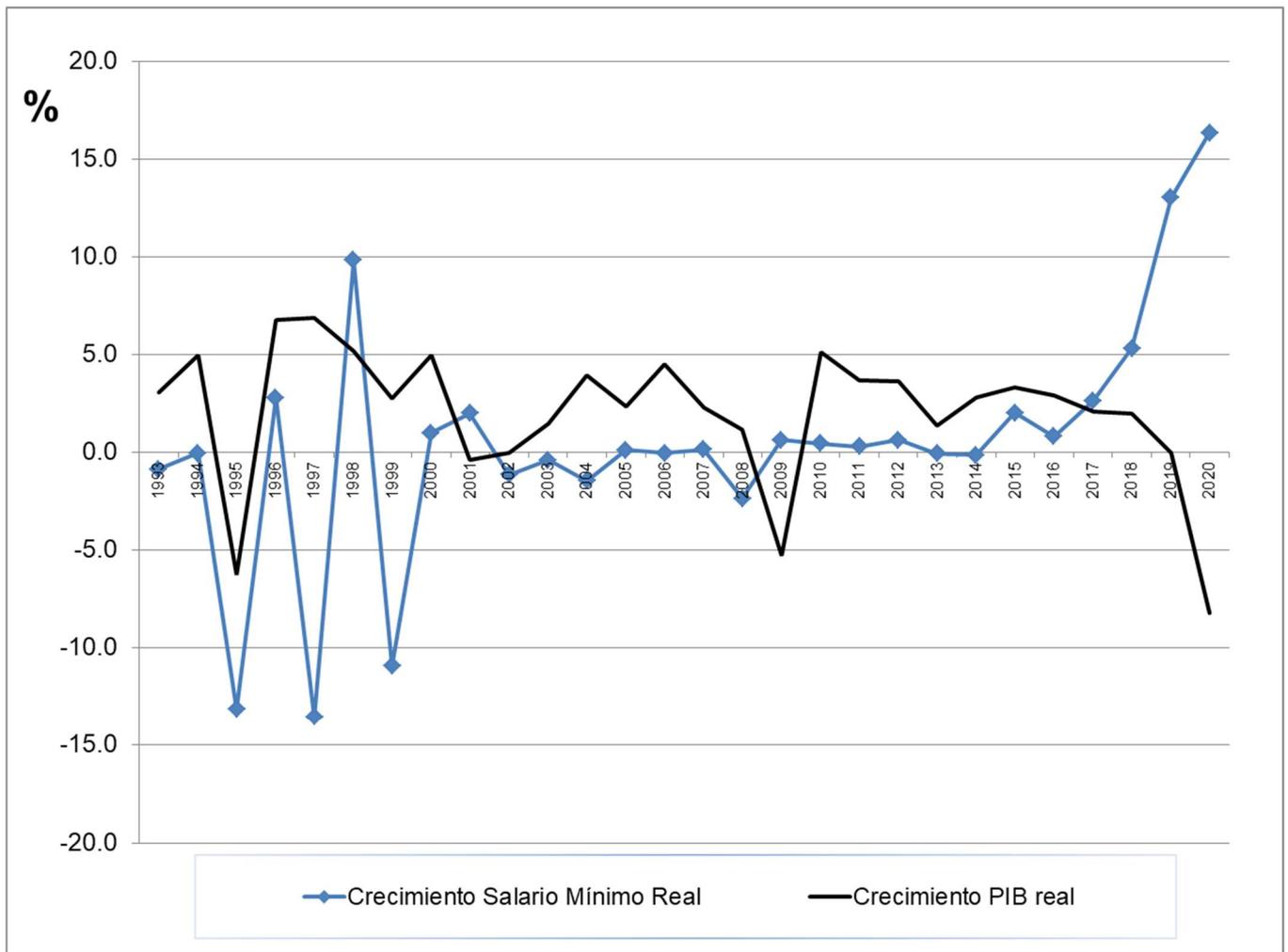
En los momentos de crisis; como la de 1994 en México, el impacto a la baja en el salario mínimo real (SMR) fue mayor a la caída del PIB real (Gráfica 6), y así se mantuvo hasta 2009, a excepción de 1998, año en que hubo un incremento en los precios internacionales del petróleo y el salario mínimo tubo un importante crecimiento nominal mayor al 9%; y en 2001, en dónde el atentado a las torres gemelas en New York minó la economía de Estados Unidos, generandose un escenario de incertidumbre a nivel mundial y transfiriéndose el impacto negativo a la economía de México ocasionando que el PIB bajara casi 1%, aunque para este año el salario mínimo real mostró una recuperación de 1%. Para 2009, un año después de la crisis mundial, el SMR apenas y mostró una recuperación ante la caída de 5.5% del PIB real derivado de la debacle de la crisis mundial.

Adicionalmente, como se muestra en la Gráfica 6, en los momentos de crecimiento más significativos del PIB como en 1997, 2004 y 2006, disminuyó el SMR. Por su parte, en los momentos de crisis económica como en 1995 y 2008 cuando cayó el PIB, el SMR también; es decir, tanto en momentos de bonanza como de recesión se sacrifica a la clase trabajadora, la cual paga el costo de la crisis en primera instancia.

El sexenio de gobierno de EPN en 2012 con otra caída en el salario mínimo real de 7%, caída que se compensó relativamente el siguiente año, aunque el clima político de incertidumbre ante un nuevo gobierno hizo caer el PIB real en 3%, el regreso del PRI al poder no auguraba mejora en las condiciones laborales de la clase trabajadora y se daba la señal de continuidad del modelo neoliberal, aunque con algunos ajustes en la política fiscal que consideraba el incremento y la progresividad del Impuesto Sobre la Renta, la eliminación del Impuesto Empresarial de Tasa Única (IETU) y el Impuesto a los Depósitos en Efectivo (IDE), determinados éstos dos últimos por la administración de Felipe Calderón. Este sexenio se caracterizó también por notables actos de corrupción que desfalcaban las finanzas públicas y afectaron el desempeño económico, como el caso de sobornos para obtener contratos preferenciales relacionados con proyectos de construcción en el sector energético.

Con la transición al gobierno de Andres Manuel López Obrador con el inicio de la llamada “Cuarta transformación” el PIB tuvo una caída muy significativa de -8% en los años de 2019 y 2020, explicado principalmente por la *pandemia* de Covid 19, sin embargo el salario mínimo tuvo un crecimiento importante superior al 30% en términos reales (Díaz 2020:13).

Gráfica 6. Tasa de crecimiento del Salario Mínimo Real vs Tasa de crecimiento del PIB real (1993-2020)



Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales con base en indicadores del Banco de México

Con los datos de la Gráfica 6, estimamos con el modelo de modelo de regresión simple para el periodo de 1993 a 2020, que por cada uno por ciento que aumenta el PIB real en México, el SMR aumenta en un 0.37%; es decir, menos que proporcionalmente, lo cual da cuenta del rezago histórico del salario real y comprueba que el bajo nivel salarial no tiene que ver con un tema de baja productividad, ya que el producto ha crecido mucho más que el SMR.

Otro elemento que ha contribuido a deteriorar más el poder adquisitivo del salario es la reforma laboral neoliberal, una reforma diseñada por la clase patronal con el respaldo político del gobierno y

que va en línea con la flexibilización del mercado de trabajo, como se describe en el siguiente apartado.

2.4. Flexibilización del mercado laboral en el contexto de las políticas de estabilización macroeconómica y apertura comercial

A principios de la década de los setentas se empezó a transformar la economía mundial, posteriormente a la crisis petrolera y a la crisis fiscal del Estado; en varios países del mundo se implementaron una serie de reformas económicas que se consolidaron después de la caída del muro de Berlín en 1989, dando fin a la guerra fría; derivado de esta transformación en la estructura económica mundial, el mundo capitalista empezó a abandonar la política económica que otorgaba ciertas concesiones a la clase trabajadora y tuvo un campo más amplio para implementar una política económica tendiente a beneficiar a los propietarios del capital financiero, a los empresarios emprendedores y en favorecer el crecimiento de la economía de mercado, dando paso a la privatización de empresas públicas y a la privatización de la seguridad social; dejando atrás las llamadas “tres décadas gloriosas del capitalismo” de 1946 a 1976 (Hobsbawm, 2009 :260).

En el caso de América Latina esta transición se dio al pasar del modelo de Industrialización por sustitución de importaciones (ISI) hacia las políticas neoliberales; es decir, el tránsito de un modelo económico basado en el desarrollo del mercado interno, paridades fijas del tipo de cambio, relativo proteccionismo económico, desarrollo de los sistemas de seguridad social y desarrollo del sector industrial, principalmente de bienes de consumo; pasando a un modelo que se inaugura con la crisis de deuda de los 80 de los países latinoamericanos, que como condición para ser rescatados por el Fondo Monetario Internacional y el Banco mundial se ven forzados a implementar programas de ajuste estructural que consideran la apertura al mercado mundial, austeridad fiscal y alinearse a las cadenas de valor internacional dirigidas por empresas transnacionales (Stiglitz 2003: 45).

Como parte de estas transformaciones, la clase trabajadora perdió varias de las conquistas que había obtenido y empezó a verse un deterioro sistemático de los salarios reales en la mayoría de los países del orbe; principalmente en los países subdesarrollados, aunque también los países desarrollados se vieron afectados por elevadas tasas de desempleo, como en Europa, donde la tasa de desempleo paso de 2.7 en 1974 al 10% en 1998 (Mattos, 2005 : 187), tendencia que posteriormente a la crisis de 2008 se acentuó, registrando dramáticas tasas de desempleo en países como España, donde en 2011 el desempleo ascendió a 19% (Amin, 2001 : 211).

Por su parte, la economía mundial se basó en el desarrollo de la competitividad a través de políticas de liberalización económica y de la formación de bloques económicos en un ámbito cada vez más globalizado. En este sentido, los organismos internacionales liderados por Estados Unidos

certifican políticas tendientes a flexibilizar el mercado de trabajo como estrategia para combatir el desempleo, argumentando, que la principal causa de este son las rigideces generadas por los sindicatos, los contratos colectivos de trabajo y los elevados salarios; entonces, se hizo común utilizar como estrategia para elevar la competitividad, la reducción de los salarios para abaratar el costo de la fuerza de trabajo; bajo esta lógica y además de otras reformas, los Estados de diferentes partes del mundo transformaron su política económica para generar las condiciones de competitividad dentro de sus países, para atraer inversión extranjera que se vio favorecida por las políticas de liberalización del capital y por la consolidación de la hegemonía de Estados Unidos (Quintero 2004: 56).

En el plano teórico, las llamadas políticas neoliberales se fundamentan en el modelo neoclásico de Jevons (1879), Walras (1874) y en versiones más actuales como los planteamientos de, Friedrich Hayek (1948), Milton Friedman (1962), Bela Balassa (1965), etc.

Al respecto Joseph Stiglitz hace una crítica a las políticas de flexibilización del mercado laboral aludiendo a los orígenes del pensamiento económico:

“La teoría de Keynes sobre la rigidez de los salarios tuvo consecuencias muy nocivas y, además omnipresentes: si esa rigidez es la causa de que la economía no funcione como según Adam Smith debería de funcionar, ¿cuál es la solución? Acabemos con la rigidez salarial, dejemos que los mercados de trabajo sean más “flexibles”. Ésta ha sido la base de toda una serie de doctrinas que han socavado la protección socio-laboral y los derechos de los trabajadores” (Stiglitz, 2009 : 23).

Efectivamente, la ortodoxia de los teóricos del neoliberalismo y de los tomadores de decisiones en los gobiernos del mundo, han supeditado el desarrollo social al buen funcionamiento de los mercados, e incluso ven como necesario que se sigan profundizando las reformas estructurales tendientes a liberalizar la economía en el ámbito comercial, financiero y laboral, de las anteriores destaca la reforma laboral, que en México se describe en el siguiente apartado.

2.4.1 La reforma laboral en México

La reforma laboral es una de las reformas estructurales que desde la década de los 80 se ha buscado implementar en México, en esencia ésta consiste en flexibilizar el mercado de trabajo para crear un escenario atractivo a la inversión extranjera.

En cuanto a los antecedentes de la reforma laboral en México, nos remitiremos al año 2010, cuando el grupo parlamentario de PAN y el gobierno federal (GPPAN, 2010) elaboraron una propuesta de reforma laboral que se justificaba aludiendo al lugar número 103 que tenía México en el ranking del índice *Doing Business* del Banco Mundial en cuanto a la dificultad de contratación; el lugar 116 en el de costo por despido y en el 98 en el índice de flexibilidad de los horarios laborales de un conjunto de 181 países. Al respecto, la propuesta de reforma laboral tenía puntos positivos y negativos:

En cuanto a los puntos positivos estaban los siguientes: 1) Se propone promover la equidad de género, la inclusión, la no discriminación en las relaciones laborales, lo cual es muy loable si efectivamente se lleva a la práctica; 2) se propone democratizar los sindicatos y transparentar los recursos que estos manejan, lo cual es un tema importante a implementar; 3) la regulación de la subcontratación y de las empresas *outsourcing*, que no se apegan en muchos de los casos a la legislación laboral y evaden impuestos a través de artificios fiscales, lo cual sería muy relevante y necesario que se lleve a cabo; 4) promover la capacitación de los trabajadores; factor fundamental para el crecimiento de la productividad y la competitividad.

Sin embargo, estas propuestas eran la careta de presentación para implementar medidas tales como: 1) Privilegiar la contratación individual y los contratos flexibles por periodos cortos sobre la contratación colectiva; 2) facilitar el despido de los trabajadores y disminuir el costo del mismo; 3) vulnerar el sindicalismo; 4) eliminar de la ley las tablas de enfermedades profesionales y de valuación de incapacidades permanentes de trabajo; 5) Restringir el derecho a huelga y limitar la generación de salarios vencidos; 6) imponer árbitros del gobierno para mediar conflictos laborales (GPPAN, 2010 : 64).

Finalmente, y con apoyo del PRI, se materializó la reforma a la Ley Federal del Trabajo (LFT) en 2012 en la cual destacaron los siguientes aspectos:

Se estableció que toda relación laboral se debe caracterizar por el respeto de los derechos fundamentales de los trabajadores: prohibición del trabajo forzoso, no discriminación, igualdad entre

hombres y mujeres, prohibiciones de las peores formas de explotación infantil, libertad sindical, libre contratación colectiva y derecho a la formación profesional.

Se plantea la importancia de las normas de salud e higiene en el trabajo en los contratos colectivos. Contar con instalaciones adecuadas para los trabajadores con discapacidades. Otorgar permisos de paternidad y prohibición de intervenir en cualquier forma en el régimen interno del sindicato para impedir su formación o el desarrollo de la actividad sindical.

Sin embargo; entre las desventajas se encuentra el desconocimiento de los operadores jurídicos, tales como trabajadores, empleadores, sindicatos, juntas, inspectores del trabajo, etc., los cuales históricamente han verificado el alcance de los nuevos principios incorporados a la LFT y en ese sentido su posible inoperatividad; es decir, se establecía el riesgo de la imposibilidad práctica de verificar que todas las empresas cumplan con sus nuevas obligaciones, dado el tamaño reducido de la inspección del trabajo. Además, no se incorporó la noción de acoso laboral.

Asimismo, se establece en la LFT que si un empleador quiere contratar a un trabajador a través de un contrato a prueba debe otorgarle un contrato por escrito, garantizarle su derecho a la seguridad social, a sus prestaciones laborales, así como a no prorrogarle su contrato. Si dichos supuestos no se cumplen, el trabajador podrá solicitar ante tribunales que su contrato se considere como un contrato por tiempo indeterminado.

Pero la falta de información de los trabajadores de sus Derechos puede hacer que continúen las prácticas de contratar trabajadores por 28 días y descansarlos dos días, otorgándoles un nuevo contrato y en ese sentido, no es respetada la prohibición de prorrogar los contratos a prueba. En la LFT, también se plantea la capacitación inicial de los jóvenes que se incorporan a los puestos de trabajo, pero no se precisa en los contratos en qué consiste la capacitación inicial, por lo cual se podría incurrir en una relación laboral simulada disfrazada de capacitación.

Por su parte, se establece que los trabajadores contratados por tiempo determinado para labores discontinuas tienen los mismos derechos y obligaciones que los trabajadores por tiempo indeterminado, en proporción al tiempo trabajado en cada periodo. Pero con esta nueva figura, si bien es cierto que se regulan los derechos de los trabajadores; se abre la posibilidad de que un trabajador al cotizar por periodos discontinuos, tarde más tiempo para poder contar con una pensión de jubilación.

Adicionalmente, en la LFT se plantea que la subcontratación (*outsourcing*) no podrá abarcar la totalidad de las actividades de una empresa y deberá justificarse por su carácter especializado; es decir, el trabajador contratado bajo esta modalidad no puede realizar tareas iguales o similares a las que realizan el resto de los trabajadores al servicio del contratante. Además, el contrato entre empresas deberá ser por escrito y la empresa contratante debe verificar al inicio que la contratista cuenta con los elementos para cumplir con las obligaciones laborales y el contrato que se celebre

entre la persona física o moral que solicita los servicios y un contratista, debe constar por escrito. De no cumplirse las anteriores condiciones, el contratante es considerado como patrón para todos los efectos establecidos en la LFT y respecto a las obligaciones en materia de Seguridad Social (Cámara de Diputados, 2012 : 5).

La empresa contratante deberá, en todo momento, verificar que la contratista cumple con las normas sobre higiene y seguridad. Esto se podrá hacer por medio de una unidad de verificación. El empleador debe respetar escrupulosamente las condiciones establecidas en la LFT, de lo contrario podrían ser impugnadas vía tribunales.

En otro tema, la Suprema Corte de Justicia de la Nación SCJN ha aclarado la frontera entre los servicios profesionales y la subordinación. La celebración de un contrato de servicios profesionales es suficiente para considerar que existe subordinación laboral. Por otro lado, la LFT es muy clara en señalar los requisitos para que se pueda acreditar la prestación de servicios profesionales. Así mismo, se ha señalado que no basta establecer en el acto jurídico la denominación del contrato para determinar la naturaleza del mismo (Sánchez, 2014 : 18).

Adicionalmente, la SCJN ha establecido las fronteras entre el mandato y la subordinación; la comisión mercantil y la subordinación; la subcontratación y el suministro de mano de obra; en materia de intermediación; así como respecto de la responsabilidad solidaria. Sin embargo, queda ambiguo el tema del tipo de responsabilidad que tiene la empresa titular y la empresa outsourcing respecto a las obligaciones que se tienen con los trabajadores y también no queda muy clara la relación entre éstas; incluso es contradictorio lo que se plantea en la LFT con respecto de las obligaciones en materia de seguridad social que tiene la empresa con el trabajador, de conformidad con el artículo 15-a de la Ley del Seguro Social (LSS) y no se señala con precisión la periodicidad para verificar que el contratista cumple con las normas laborales (Cámara de Diputados, 2014 : 36).

Así mismo, en opinión de Alfredo Sánchez, la LFT al no distinguir el tipo de responsabilidad, ésta debe ser solidaria, en virtud del principio que establece que en caso de duda se dispondrá lo que beneficie al trabajador. Lo anterior, porque la LFT no señala que se debe exigir en primer lugar la responsabilidad al contratista y en segundo lugar a la empresa contratante (Sánchez, 2014 : 24).

Así también, en la LFT se establece que no importa el tiempo que labore un trabajador (una u ocho horas), siempre se debe pagar un salario mínimo. Al ganar un salario mínimo, éste debe cotizar a la seguridad social con base en dicha referencia.

Se podrá negociar la manera de disfrutar la licencia pre y postnatal, así como los descansos de lactancia, luego del parto. Se incluye el descanso en caso de que el menor haya nacido con

discapacidad (8 semanas). Se incorpora una nueva licencia por paternidad y también en caso de adopción (5 días).

En la LFT de 2012 se plantea el tema del pago de salario por vía electrónica, en este sentido se establece que el trabajador puede elegir adoptar o no esa forma de pago, pero a pesar de que el trabajador formalmente puede elegir o no recibir el pago electrónico, en la vía de los hechos no tiene opción.

Adicionalmente, se considera la inclusión de una amplia lista de “labores insalubres o peligrosas” en que no deben de trabajar los menores, y las que en general afecten su salud y desarrollo.

Pero el artículo 175 Bis resulta paradójico, ya que por un lado permite ciertas actividades realizadas por los menores de edad que no son consideradas como trabajo, pero establece que las contraprestaciones, no pueden ser menores al salario que recibe un mayor de catorce y menor de dieciséis años. Es decir, las actividades no son consideradas como “trabajo”, pero si se establece un salario (Diputados, 2012 : 45).

La excepción de ciertas actividades que no son consideradas como trabajo infantil en la LFT, se confronta con el artículo tercero del Convenio 182 de la OIT, ratificado por México en el año 2000, relativo a las peores formas de trabajo infantil, entre las que se encuentran: “*el trabajo que, por su naturaleza o por las condiciones en que se lleva a cabo, es probable que dañe la salud, la seguridad o la moralidad de los niños.*” (Sánchez, 2014 : 24).

Por otro, lado, si bien, México no ha ratificado el Convenio 138 de la OIT relativo a la edad mínima en el trabajo, la Cámara de Diputados, los senadores y los ministros de la SCJN deberían tomar en cuenta que las excepciones que se aceptan al trabajo infantil, tiene que ver con aquellas de naturaleza ocasional o de carácter formativo, no con la realización de actividades permanentes por los menores.

Sobre los trabajadores en el extranjero, se plantea la verificación de su contrato, el cual debe ser por escrito, que los gastos de repatriación sean a cargo del patrón, que se garantice vivienda decorosa, que tengan atención médica, que los trabajadores cuenten con la información necesaria para acceder a la asesoría consular de ser necesario y que la empresa contratante tendrá que exhibir fianza si no cuenta con domicilio en el país.

Si la contratación es derivada de acuerdos con gobiernos extranjeros, se procurará garantizar la protección del trabajador, con la intervención de las autoridades laborales. Si la contratación es por medio de empresas privadas, éstas deberán estar autorizadas y verificarán las condiciones de trabajo.

Sin embargo, la inspección del trabajo sigue siendo limitada para verificar el cumplimiento de los contratos de trabajo de los mexicanos contratados en el extranjero, así como para vigilar las actividades de las agencias privadas de colocación de trabajadores mexicanos en el extranjero.

Adicionalmente; sobre el trabajo doméstico, se precisa un descanso nocturno mínimo de 9 horas consecutivas, un descanso mínimo de 3 horas entre labores de mañana y tarde, un descanso semanal de día y medio, de preferencia sábado y domingo. Pero no se hace mención de las horas extras y no se establece el derecho a la seguridad social. Sobre la jornada ordinaria de los trabajadores domésticos; de una lectura literal de la ley, ésta pareciera ser de 12 horas y no de 8 horas, como lo señala la propia Constitución y la LFT. En este punto la legislación laboral es laxa y con la reforma no parece haberse avanzado mucho en los derechos de los trabajadores domésticos, lo cual se puede explicar porque los legisladores y funcionarios públicos tienen en sus casas trabajando a personas que les resuelven las labores del hogar.

Sobre los trabajadores de las minas, se plantea que la legislación es aplicable también a minas de carbón. La empresa debe tener un amplio sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo. El patrón está obligado a: mantener condiciones higiénicas, informar a los trabajadores sobre riesgos y las medidas de protección y prevención, sistemas de ventilación, etc. Los trabajadores podrán negarse a trabajar si la comisión mixta correspondiente confirma que hay riesgos para ellos.

Sin embargo, pareciera que la Ley excluye a los trabajadores de todo tipo de explotación minera, al referirse sólo a los trabajadores de minas de carbón. Es de destacar también que son pocos los inspectores del trabajo para el tamaño de la actividad minera en el país.

Sobre el Teletrabajo, se establece que éste se equipara al trabajo a domicilio, el cual cuenta ya con normas de control a cargo de las autoridades laborales y se plantea que las condiciones de trabajo deben ser por escrito, además de que existe un registro público de esta modalidad de trabajo. Sin embargo, no se señala compensación alguna para los trabajadores al ocupar un espacio de su casa para laborar, ni por consumir energía eléctrica y agua para realizar sus actividades; bajo esta modalidad se podría fomentar el trabajo asalariado disfrazado de no asalariado o independiente.

Sobre los trabajadores del campo, se plantea que se amplía el tipo de explotaciones (agrícolas, ganaderas, acuícolas, forestales o mixtas) en las que pueden prestar sus servicios a un patrón, se especificó que su relación de trabajo puede ser permanente, eventual o estacional. Pero la inspección

del trabajo es muy limitada para vigilar el cumplimiento de las normas laborales en la ciudad y en el campo.

Adicionalmente, en la nueva LFT se establece el derecho de los trabajadores a la formación profesional; aunque, el avance en materia de formación profesional debe entenderse como la actualización de conocimientos y habilidades del trabajador que debe ser proporcionado por la empresa y por el Estado.

Sobre un punto de suma importancia; el de la productividad, se plantea que en empresas de más de 50 trabajadores se deben crear comisiones mixtas de capacitación, adiestramiento y productividad, las que propondrán medidas para aumentar la productividad y vigilarán que los acuerdos en el tema se cumplan.

Se incorpora a la Ley un concepto de productividad. Se podrán formular programas de productividad por actividad o servicios o rama. Se creó el Comité Nacional de Productividad, luego llamado Comisión, como órgano consultivo del Ejecutivo Federal, con amplias facultades para impulsar la productividad a nivel nacional.

Los trabajadores y los empleadores tendrán que determinar el papel que va a desempeñar la Comisión Mixta de Productividad, Capacitación y Adiestramiento en la fijación de las reglas para medir la productividad. Así mismo, el papel que deben desempeñar los sindicatos y los contratos colectivos, respecto a los contenidos de los contratos de prueba y de capacitación inicial. Aunque; en nuestra opinión, si bien es importante democratizar los espacios de trabajo, el llevar a la práctica esta medida, supondría que las cifras necesarias para medir el avance de la economía mexicana en cuanto a la productividad se basen en criterios técnicos homogéneos.

Adicionalmente y en relación a este tema, un punto positivo es que se abre la posibilidad de acordar bilateralmente mecanismos que permitan aumentar los ingresos de los trabajadores por concepto de mejoras y aumento de la productividad. Pero, lo limitado de esta reforma es que las comisiones de productividad sólo están pensadas para las empresas mayores de 50 trabajadores, siendo que en México la mayoría de las empresas tienen menos de 50 trabajadores.

Sobre la rescisión de la relación de trabajo sin responsabilidad para el empleador, se plantea que los abogados que promuevan acciones “notoriamente improcedentes” serán multados de 100 a 1000 veces el salario mínimo (LFT 2012 : 14).

Además, se agregó a la LFT una nueva causa de despido: faltas contra clientes o proveedores, y se limitan los salarios caídos a un año y en caso de continuar el juicio se pagará un interés de 2% mensual sobre una base de quince meses; en caso de muerte del trabajador, ya no se computarán los salarios caídos.

Sobre el aviso de despido, se plantea que la prescripción para ejercer las acciones derivadas del despido no comienza a correr sino hasta que el trabajador reciba personalmente el aviso de rescisión. En ese sentido, los dos meses con los que cuenta un trabajador para presentar su demanda, van a correr a partir del momento en que el trabajador reciba personalmente el aviso de despido, la cual debe realizarse a través de la notificación de la Junta de Conciliación y Arbitraje.

Sobre la responsabilidad y obligaciones de los patronos en materia de accidentes y enfermedades de trabajo, se establece la obligación del empleador en materia de la seguridad e higiene y de prevención de riesgos en el trabajo. Aunque, la inspección del trabajo es insuficiente para vigilar el cumplimiento de las obligaciones a cargo del empleador. Sobre incremento de la indemnización en caso de muerte del trabajador, se establece que la indemnización que debe pagar el empleador es de cinco mil días de salario.

Sobre la inspección del trabajo, se plantea que los inspectores podrán ordenar la adopción de medidas de seguridad “de aplicación inmediata”. Pero, el fortalecimiento de la inspección del trabajo es uno de los grandes temas ausentes en la LFT dado que el 90% de los trabajadores en México no están sindicalizados y requieren que la autoridad supervise el respeto de sus derechos laborales.

En relación a las sanciones, se establece que se elevan las multas por incumplimiento de las normas laborales. Ejemplo: por incumplir nomas sobre reparto de utilidades de 15 a 315, pasa a 250 y hasta 5000 veces el salario mínimo. En la imposición de sanciones se tomará en cuenta la gravedad de la infracción, los daños que produjo, la intencionalidad y la capacidad económica del infractor. Sin embargo, falta clarificar el sistema o procedimiento para la imposición de sanciones. Los criterios que contempla la LFT para establecer sanciones son subjetivos. No existe un procedimiento sancionador en la LFT, por lo que estamos en presencia de una especie de catálogo de delitos especiales, sin que se consideren los elementos punitivos necesarios.

2.4.2. Efectos de la reforma laboral

A raíz de la reforma laboral de 2012 las jornadas de la clase trabajadora se han incrementado y en contraposición, reducido sus ingresos. Asimismo, el mercado de trabajo preserva sus altos niveles de desempleo, al sumar 9 millones de personas en esta situación (INEGI, 2013: 45).

En contraste, Claudia Delgadillo González, presidenta de la Comisión de Trabajo y Previsión Social de la Cámara de Diputados, sostuvo que dicha reforma ha sido benéfica para el país y para los trabajadores. Refirió, por ejemplo, que para 2014 ésta generó 714 mil 526 puestos formales, lo que “representa la mayor generación de empleos en las últimas décadas”; que hizo más pronta y expedita la justicia laboral; y que logró atraer una mayor inversión para el país (SEGOB, 2014: 35).

La realidad desmorona los beneficios que prometía la reforma laboral promulgada en noviembre de 2012, sus efectos negativos resultaron innegables, incluso a la luz de las estadísticas oficiales. Las jornadas laborales de la clase trabajadora se extendieron, pero sus ingresos se redujeron, no sólo como consecuencia de la pérdida de su poder de compra (INEGI, 2014: 25).

Del comparativo de las cifras del cuarto trimestre de 2012 –cuando la reforma laboral aún no operaba– con las del tercer trimestre de 2014, se revela que aunque la población ocupada creció en 625 mil 849 personas (de 49 millones 76 mil 626 a 49 millones 702 mil 475), el sector que trabaja menos de 35 horas a la semana disminuyó en 799 mil 960 personas (de 12 millones 378 mil 265 a 11 millones 578 mil 305), mientras que el que desempeña una jornada de más de 35 horas creció en 983 mil 371 personas de 35 millones 500 mil 740 a 36 millones 484 mil 111, (Cuadro 1).

Cuadro 1. Efectos de la Reforma Laboral en México 2012-2014

Más horas de trabajo por menos paga

	Cuarto trimestre de 2012	Tercer trimestre de 2014	Variación	% de Variación
Población que labora menos de 35 horas a la semana	12378265	11578305	-799960	-6.5%
Población que labora más de 35 horas a la semana	35500740	36484111	983371	2.8%
Población que percibe entre cero y tres salarios mínimos	32568306	33386011	817705	2.5%
Población que percibe más de tres salarios mínimos	11332880	10559410	-773470	-6.8%

Fuente: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013 y 2015, INEGI.

En el cuadro 1 también se aprecia que la población que percibe entre cero y tres salarios mínimos se incrementó en 817 mil 705 personas (de 32 millones 568 mil 306 a 33 millones 386 mil 11), en tanto que la que tiene ingresos superiores a tres salarios mínimos se redujo en 773 mil 470 personas (de 11 millones 332 mil 880 a 10 millones 559 mil 410).

La reforma laboral durante el sexenio de EPN representó la continuidad de una política que precariza cada vez más a las clases trabajadoras y que, además, ilegaliza cualquier intento por dignificar sus condiciones de vida (CAM, 2015: 4). La reforma laboral fue una formalización legal de métodos de explotación llevados a cabo con anterioridad. Adicionalmente, en 2013 se observó una tendencia hacia una mayor volatilidad en el empleo; entrada y salida del empleo, y al incremento del empleo eventual o temporal (INEGI, 2014: 24).

Según los registros del Instituto Mexicano del Seguro Social, para 2014 se habrían generado a nivel nacional 714 mil 526 puestos formales de trabajo, lo que “represento la mayor generación de empleos de las últimas 2 décadas”. Además, el Servicio Nacional del Empleo –institución pública a

nivel nacional encargada de atender los problemas de desempleo y subempleo en el país– habría logrado colocar a 1 millón 500 mil personas en algún empleo o actividad productiva, respecto de las 5 millones 200 mil a las que brindó servicio gratuito en el año 2014.

Aunado a ello, en un amplio reporte de la Secretaría de Gobernación del año 2013 se plantea que se realizaron más de 139 mil inspecciones en beneficio de 5 millones 600 mil trabajadores, a fin de garantizar que sus centros de trabajo cuenten con las condiciones que establece la ley laboral vigente. Finalmente, la Procuraduría Federal de la Defensa del Trabajo –órgano desconcentrado de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social creado para proteger los derechos de los trabajadores ante la autoridad laboral– habría resuelto, a través de laudos o convenios, 17 mil 687 juicios laborales en favor de los trabajadores y recuperado en su beneficio 5 mil 800 millones de pesos. Esto último, explica, porque la reforma laboral trajo consigo la posibilidad de una justicia más pronta y expedita en la materia (SEGOB, 2013: 125). Sin embargo, estos empleos son precarios y con salarios de subsistencia, que generan amplia rotación de personal (Quintero 2018: 64).

A pesar de que la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 123, establece que toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil, para el primer trimestre de 2014 existían en el país 8 millones 735 mil 356 personas desempleadas (CAM, 2015: 7). En este sentido, la medición de la tasa de desocupación a cargo del INEGI es sesgada, puesto que oculta al 68.5% de la población desempleada y, por tanto, la verdadera magnitud del problema (CAM, 2015: 4). Adicionalmente, dicha medición no se corresponde con los parámetros de la Organización Internacional del Trabajo, que establece que “en situaciones en que los medios convencionales de búsqueda de empleo son insuficientes, en que el mercado laboral está bastante desorganizado o es de alcance limitado, en que la absorción de la mano de obra es, en el momento, considerado, inadecuada, o en que la fuerza de trabajo está compuesta principalmente por personas con empleo independiente”, debe aplicarse la siguiente definición de desempleo: todas aquellas personas que tengan más de cierta edad especificada y que durante el periodo de referencia se hallen sin empleo.

En 2014, casi 9 millones de personas se encontraban en situación de desempleo en México, ello aunado a la tendencia a mayores niveles de explotación de la clase trabajadora, reflejada en la extensión de sus jornadas laborales sin que ello se traduzca en mayores ingresos.

Con la entrada del gobierno de AMLO a partir de 2018 se implementaron importantes reformas laborales, tales como la democratización de los sindicatos, la obligatoriedad del toma de nota, es decir,

la determinación de Comité Directivo a través del documento que expide una Autoridad Laboral, por el que da fe de la elección de los directivos de una organización sindical (sindicato, federación o confederación), en ella se indica que derivado del cumplimiento del proceso de elección establecido en sus estatutos, diversos miembros fueron elegidos para integrar al comité directivo de dichas organizaciones, los cuales van a representarlos ante autoridades y empresas, entre otros (LFT 2019: 16).

Adicionalmente la reforma laboral de 2019, plantea nuevas disposiciones sobre la subcontratación y las empresas *outsourcing*. No debe haber más de un intermediario entre el patron y el trabajador y se deber de respetar plenamente los derechos básicos de los trabajadores como la jornada laboral, tener dado de alta en el IMSS con el 100% de su salario a los trabajadores y evitar las operaciones simuladas de contratación laboral (LFT 2019: 89).⁹

Una vez analizados los aspectos principales de las reformas laborales, en el siguiente apartado continuaremos con el análisis de la caída del salario real en lo que tiene que ver con la débil influencia que tienen los sindicatos en la política laboral en México para mejorar el bienestar de los trabajadores.

Los grandes sindicatos en México como lo es la Central de Trabajadores en México (CTM), y dependencias de gobierno federal como la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) y la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI), en lugar de existir para promover la mejora en las condiciones de vida y desarrollo de los trabajadores, han existido como diques institucionales del PRI y de la burguesía nacional para contener el movimiento obrero legítimo, para favorecer la extracción de plusvalía e incrementar la tasa de ganancia de las empresas más influyentes en México; es decir, son instituciones que en lugar de ser pro laborales, parecen ser pro patronales.

Lideres sindicales en México como Fidel Velazque, Joaquín Gamboa Pascoe, Carlos Romero Deshams o como el titular de la CONASAMI, Basilio González, fueron impuestos, ratificados y promovidos desde la presidencia de la república y duraron largo tiempo en sus cargos y en algunos casos parecen inamovibles y fosilizados en las estructuras burocráticas del Estado mexicano.

⁹ Por ejemplo, en febrero de 2021 se procedió penalmente contra el llamado “Zar de outsourcing” Raúl Beyruti por el delito de lavado de dinero, delincuencia organizada y operación con recursos de procedencia, quien tenía el monopolio de la subcontratación acaparando la nomina de más de 10 000 empleados de empresas como FEMSA, Walmart, Ford, entre otras (*Fuente: El Heraldo de México, 25 de febrero de 2021*).

Por lo anterior, se tiene que analizar los antecedentes del sindicalismo en México, para entender la forma en como este fenómeno es paralelo al proceso de precarización de la fuerza de trabajo y pérdida del poder adquisitivo del salario.

2.5. Antecedentes y situación actual del sindicalismo en México

En este apartado analizamos el tema de la eliminación de los sindicatos en relación al deterioro del salario real y la precarización del mercado de trabajo, fenómeno que se ha generado en el mundo y en México. Los datos históricos muestran que a menor número de sindicatos, es menor el salario real (Bensusan, 2013: 15).

Un sindicato se define como una organización de trabajadores que se unen para defender sus intereses, preservar los beneficios con los que cuentan, generar nuevos derechos y mejorar las condiciones de vida ante la inmanente naturaleza egoísta del propietario del capital.

En el neoliberalismo, los sindicatos han sido eliminados sistemáticamente con el objetivo de flexibilizar el mercado de trabajo. Las conquistas laborales de la clase obrera conseguidas en el periodo de la década de los 40s a los 70s del siglo XX se perdieron ya entrando la década de los 80s, en particular se modificó el sistema de seguridad social; específicamente, se hicieron modificaciones al sistema de pensiones (Lomelí, 2010: 35; Ulloa, 2005 : 104). Con base en la teoría neoclásica, se culpa a los sindicatos del desempleo, ya que generan rigideces en el mercado laboral; es decir, si se trata de que fluya el mecanismo automático que regula el mercado de trabajo, entonces hay que eliminar los sindicatos para favorecer dicho mecanismo.

En este sentido, las empresas transnacionales han puesto como condición a los gobiernos, la eliminación de los sindicatos y flexibilizar la legislación laboral para poder invertir sus capitales, de ahí que la tasa de sindicalización ha disminuido en la mayoría de los países del mundo y en especial en América Latina, lo cual incide en una disminución de los ingresos de los trabajadores (Aguilar 2015: 65) (Radulescu-Robson 2006: 23). De hecho, empresas calificadoras del “Riesgo País” como Moody’s, Standar & Poors, Fitch Ratings establecen como factor para asignar una calificación el grado de flexibilización del mercado laboral, para lo cual se mide el nivel de sindicalización de la fuerza de trabajo (Márquez, 2006 : 63)¹⁰.

¹⁰ Las mediciones de las calificadoras son aparentemente determinadas por criterios técnicos, pero en los hechos, sus mediciones dependen de criterios políticos, contrarios a los intereses de la clase obrera y en particular, contrarios a los intereses de los países en desarrollo; éstas han sido severamente cuestionadas por su falta de objetividad. Habría que preguntarnos ¿quién califica a las calificadoras? Tendrían que ser los gobiernos y las autoridades supranacionales las que también evalúen y delimiten el poder e influencia de las calificadoras (Stiglitz 2010: 57).

La debacle contra los sindicatos ha sido general en el mundo, según la OIT, en Europa, Estados Unidos, América Latina y particularmente en México, el número de sindicatos se ha visto disminuido (ILO, 2013:67) (Aguilar 2015: 139).

Los orígenes del sindicalismo en México se ubican a finales del siglo XIX, las raíces históricas e ideológicas del movimiento obrero mexicano y de sus posteriores tendencias. La Sociedad mexicana en el transcurso de su historia ha registrado movimientos sociales que han transformado sucesivamente las relaciones sociales de producción (Díaz 1938: 35).

El siglo XIX no tan sólo registró movimientos sociales internos, sino también dio cauce al capitalismo; es decir, una lucha por desechar las viejas relaciones de producción y por modernizar el país; la época de la reforma da cuenta clara del proceso, al emprender un conjunto de acciones que golpearon directamente al poder clerical y a las viejas formas de poder y dominación (Maldonado, 1982 : 45). El surgimiento del movimiento obrero y sus luchas se ubica en los inicios del capitalismo mexicano con los obrajes, en la tierra, el comercio y la usura. En constante contradicción con los talleres artesanales, los obrajes se fueron convirtiendo en las fábricas capitalistas (Semo, 2009: 45). El desarrollo de la industria capitalista obligó al obrero a organizarse en organismos de lucha, siendo una tendencia el principio de organización para los trabajadores, en tal sentido dio un proceso natural de agrupación en lugares donde hay grandes fábricas o regiones fabriles.

Es importante ubicar al naciente movimiento obrero en el contexto internacional, sobre todo las discusiones y la polémica desatada en Europa en torno al socialismo; es decir, por un lado, las posiciones marxistas y por otro, las posiciones encabezadas por Bakunin en el seno de la Internacional, que tuvieron sus repercusiones en México; el raquítico desarrollo de la industria nacional dificultaba la asociación obrera y, por otra parte, el movimiento se presentaba como una simple prolongación del movimiento europeo y norteamericano, expresado en el cooperativismo y el anarquismo (Moro 1978: 49).

La actividad política de la clase obrera se inicia a mediados del siglo XX y se consolida como sindicalista a la par que se consolida el capitalismo como sistema social dominante. Cabe destacar que las primeras formas de organización se dieron en la formación de las sociedades mutualistas y el cooperativismo, donde el carácter obrero no estaba limitado. Las asociaciones no son propiamente de obreros asalariados, sino que se mezclan artesanos, trabajadores libres con oficio, asalariados, etc.

Las Mutualistas eran asociaciones integradas para ayudarse con la formación de un fondo común económico. El Sindicalismo aparece como superación del Mutualismo y del Cooperativismo. En esta época es cuando se organizan los gremios ferrocarrileros, la liga de los carpinteros, tranviarios, cigarreros, panaderos, etc.

En 1882 surge la Sociedad de Meseros "Unión y Concordia" que contaba con 2000 socios y más tarde llegó a tener 5300 miembros; contaba con un capital de \$22,000 y auxiliaba de 20 a 25 socios por día. La sociedad "Esperanza" llegó a tener 1874 socias. Prestaba servicios médicos y medicinas a los enfermos, 40 pesos a los familiares de cada socio que fallecía, etc.

En 1870 surge el Gran Círculo de Obreros de México, buscaba la instalación de talleres para dar trabajo al artesano, libertad electoral, fijación de salarios, etc. Sus agremiados no podían pertenecer a partidos políticos. Esta agrupación desaparece diez años después de fundada, pese a sus limitaciones y fracasos, puede justamente ser considerada como la primera Central Nacional de Trabajadores. Cabe destacar que la política del Gran Círculo Obrero de México era un tanto conciliadora y en las huelgas recomendaba cordura y un uso moderado de ella. El 6 de marzo de 1876 se constituye el "El Congreso Obrero Permanente", a este Congreso se le considera el primer intento por crear un Organismo Sindical nacional; el segundo congreso se realizó en 1880, pero no pudo integrarse el Organismo Nacional.

El 4 de julio de 1878 se forma en Puebla el Partido Socialista Mexicano, bajo una serie de indefiniciones políticas, que pretendían ligar sus luchas a las luchas del socialismo, pero hablaban de conquistar el poder por la vía pacífica. En su Periódico "LA REVOLUCION SOCIAL" señalaban que no eran enemigos del capital ni de la cooperación entre el capital y el trabajo, sino sólo de los abusos que cometen con ese capital, el movimiento logró extenderse casi por todo el país. En mayo de 1904 se efectuó el Congreso Mutualista Obrero de México, integrado por 30 organizaciones, para 1906 tenía 428 organizaciones, con 8000 afiliados y un millón y medio de pesos de fondo.

El movimiento obrero surge lleno de confusiones en las Mutualistas y en las Cooperativas, en el sentido de Organización, pero que iban abriendo brecha más que por una percepción clasista del papel histórico del proletariado, por la necesidad económica y social de mejoramiento que reclamaba el paso de la servidumbre al de la industrialización del país, pero que de todos modos iba formando grupos obreros cada vez más numerosos.

Los primeros movimientos sociales obreros tuvieron por objeto defender el salario, combatir el reajuste, lograr la abolición de la leva, reducir la jornada de trabajo y hacer frente a la brutal explotación femenil e infantil.

Algunos movimientos sindicales y sus reivindicaciones en México

El primero de agosto de 1872 estalla la huelga de barateros del Real del Monte, Pachuca. Con motivo de la violación del contrato de 1869 que estipulaba un salario de \$2.00 diarios, 36 horas de trabajo consecutivos y 12 de descanso, y que redujo a \$1.00 desde julio de ese año. Los obreros pedían la reducción de la jornada de trabajo a 16 horas. Los obreros ganaron la huelga.

El 6 de diciembre de 1872 los obreros textiles de la Colmena en el Estado de México se lanzaron a la huelga, en protesta por el robo en los salarios, disminución de la jornada laboral y día de descanso. El 28 de enero fue firmado un convenio entre empresas y trabajadores, dicho convenio favorecía a los trabajadores. De esa manera se sucedieron luchas proletarias en el siglo pasado, que terminaban en triunfo o fracasos, pues carecían de dirección precisa y eran pocas las experiencias obtenidas por el proletariado mexicano. Sería hasta las huelgas de Cananea Sonora y Rio Blanco en Veracruz del sector minero y textil respectivamente, que la lucha obrera se radicalizaría aportando elementos para iniciar la Revolución Mexicana (Maldonado 1981: 56).

Para la lucha de los obreros era esa la forma de enfrentar la contradicción trabajo-capital, aunque ésta inicialmente fuera encubierta por las Mutualistas y las Cooperativas. Pero los intereses de clase están definidos desde el momento mismo en que surge ambas clases: burguesía y proletariado, y como tal el proletariado ha tenido que enfrentar a los patrones y al gobierno, según escribe Maldonado "La burguesía ha buscado siempre controlar o doblegar a los trabajadores, encadenarlos o a aplastarlos, según convenga a sus intereses y en estrecha independencia del momento en que se desenvuelve la lucha proletaria". (Maldonado, 1982: 23).

En 1900 apareció el periódico REGENERACION como un Órgano político independiente, donde se denunciaba la corrupción, las injustas guerras contra los Yaquis y Mayos, y otros despojos y barbaridades del gobierno contra la población. Un año después los frutos de la labor propagandística de REGENERACIÓN habrían de cristalizar en la realización del primer Congreso del Partido Liberal. Iniciamos el apartado con un reconocimiento al Partido liberal y a REGENERACIÓN, por su amplia participación política bajo la dictadura porfirista. La participación de los magonistas a inicio del siglo fue importante, ya que tuvo una influencia considerable entre los revolucionarios de la época. Es

evidente que los acontecimientos suscitados en los primeros 10 años del siglo XX, tienen su importancia, pues anteceden al movimiento armado de 1910-1917. Para esas fechas el gobierno del Dictador Porfirio Díaz había cansado a la población y el descontento explotaba por todas partes. Entre los movimientos proletarios más importante de esa década tenemos que destacar la huelga realizada por los trabajadores del tabaco y la organización de su resistencia. El 6 de octubre de 1905, en plena huelga de la fábrica "El Valle Nacional" de Jalapa, Veracruz se constituye la Liga de Obreros Tabaqueros; esta huelga es levantada el 4 de diciembre, favoreciendo a los trabajadores y aceptando el pliego petitorio.

Por otra parte, hay que considerar que pronto los ferrocarrileros, textiles y mineros se situaron en primera fila dentro de las luchas de la clase obrera mexicana de esa época. En 1906, Lázaro Gutiérrez de Lara, que mantenía correspondencia con Ricardo Flores Magón, organizó el club liberal de Cananea y Esteban Calderón y Manuel M. Diéguez (también magonista) crearon la unión Liberal Humanidad en el Mineral del cobre, donde asistían trabajadores que después habrían de promover la histórica huelga minera. También en ese año se organizó" en Rio blanco, Veracruz, el Gran Circulo de obreros Libres encabezados por Manuel Ávila, y en relaciones secretas con la junta Revolucionaria del Partido Liberal Mexicano. El Partido llegó a tener influencia en fábricas textiles de los estados de Puebla, Tlaxcala, México y Distrito federal.

A principios del siglo se forma la Unión de Mecánicos Mexicanos por Trabajadores del Riel encabezados por Larray y posteriormente, en 1903, por Silvino Rodríguez; durante julio y agosto de 1906, este último condujo a la Unión a una huelga por igualdad de salarios de los mexicanos respecto a los americanos la que terminó con cierto éxito.

En 1907, Félix C. de Vera funda la gran Liga de Empleados del Ferrocarril, la cual fue suprimida en 1908 por el gobierno como consecuencia de la huelga que tuvo lugar en San Luis Potosí que culmina con la expulsión del dirigente ferrocarrilero. A mediados de 1906, cundía el descontento entre mineros de Cananea, empresa canadiense que explotaba las minas de cobre, por los bajos salarios, los malos tratos y la discriminación reinante. Es así como el primero de julio más de 5000 mineros se declararon en huelga, dirigían este movimiento Esteban Calderón, Manuel M. Diéguez y Lázaro Gutiérrez, quienes habían exaltado el espíritu cívico de los trabajadores mineros exhortándolos a luchar hasta morir.

La huelga de Cananea es importante en cuanto fue la expresión más clara del descontento contra la Dictadura porfirista y mostró lo que la clase obrera es capaz de hacer. Las huelgas de Cananea y Rio Blanco, el programa del partido liberal, oposición de un grupo insobornable de

periodistas revolucionarios, los movimientos campesinos, particularmente indígenas, el descontento de la pequeña burguesía rural y urbana, la inclusión de los terratenientes liberales en la oposición al porfiriato, configuraron las fuerzas que pronto darían al traste con la Dictadura. Por otra parte, junto a lo anterior observamos la agudización de las necesidades y calamidades de las clases oprimidas y la presencia de las crisis de los de "arriba", las pugnas en el seno del bloque de reaccionarios de terratenientes y capitalistas mexicanos y extranjeros reflejada particularmente en la querrela entre Díaz y Limantour que también aspiraba al puesto de presidente. Todo ello, conforma rápidamente una situación revolucionaria (Maldonado, 1981: 44); lo anterior expresa claramente las causas que originaron el movimiento armado de 1910-1917, en donde participó el movimiento obrero mexicano, aunque débil y con poca capacidad política, les permitió jugar un papel crucial en el proceso revolucionario. Aunque el movimiento armado estalla en 1910, en realidad ya se gestaba desde hacía cuatro años atrás, por el Partido Liberal.

Una vez derrotado el gobierno porfirista, y con ello una serie de medidas de control sobre la clase obrera, ésta lleva adelante luchas por reivindicaciones, destacándose la de los ferrocarrileros y la de los electricistas. Estos últimos en 1916, se enfrentan al gobierno de Carranza quien revive una ley de la época de Juárez para castigar a los huelguistas. Estas luchas, hicieron ver a los obreros la necesidad de organizarse en sindicatos y hasta en partidos políticos (Iglesias 1970: 79).

La revolución mexicana sacudió a todo el país; millones de personas, principalmente campesinos participaron en ella. Muchos de sus dirigentes buscaban afanosamente medidas políticas que dejaran atrás la etapa agria del porfirismo. Es por eso que la revolución bolchevique encontró adeptos como Zapata, quien consideraba que ambas luchas perseguían objetivos similares.

En 1919, con el triunfo de la revolución rusa, se construye la III internacional, que tuvo su influencia en México, y que llama a formar partidos comunistas en todos los países. Este llamado fue asimilado por el grupo de jóvenes socialistas rojos, que junto con otras 13 organizaciones más, se dieron a la tarea de formar el Partido Socialista Mexicano (PSM). La constitución de este partido fue posible debido a la influencia de cuando menos los fenómenos siguientes: el movimiento de 1910-1917, la lucha de la clase obrera mexicana, la revolución bolchevique y la constitución de la internacional comunista (Bensusan 2013:52).

Con la participación política del PSM al seno de los sindicatos y posteriormente ya como Partido Comunista Mexicano (PCM) y con la experiencia de los revolucionarios rusos y con la formación de un estado de los trabajadores, se inicia una nueva etapa en el movimiento obrero mexicano.

La clase obrera

En México la actividad política de la clase trabajadora a mediados del siglo XIX se consolida como sindicalista a la par que se consolida como sistema social. Las demandas que el movimiento obrero levanta en sus inicios son en términos generales: salarios mínimos, el derecho a la huelga, reducción de la jornada de trabajo, descanso dominical, asistencia médica, condiciones higiénicas en el centro de trabajo y pago del salario en efectivo. Demandas que en lo fundamental corresponden a la formación de los trabajadores como una clase más definida en el avance del capitalismo con un débil proceso industrial fabril (López 1975: 140).

En el siglo XIX destacaron algunas luchas de los sectores industriales más avanzados; ferrocarrileros, petróleos, textiles, electricistas y mineros. En el caso de los trabajadores ferrocarriles ligados a sus demandas económicas generales, ya desde finales del siglo pasado enfocan esfuerzos por dotarse de organismos sindicales con el fin de oponer resistencia a la exorbitante explotación de que era objeto por parte del capital extranjero, principalmente norteamericano, propietario en aquel entonces de este servicio.

Los obreros de la industria textil, con una profunda influencia magonistas, se lanzan a la lucha por similares demandas en el terreno laboral, intentando mejoras en sus condiciones de vida y trabajo. Numerosas huelgas se llevan a cabo durante la etapa porfirista, y estas son acciones que juegan, en parte, un papel de detonadores de la revolución de 1910.

Cabe destacar que las primeras organizaciones de trabajadores mexicanos las constituyeron las sociedades Mutualistas y las cooperativas, que agrupaban no solamente asalariados, sino también a artesanos y trabajadores libres con oficio. Quizás por su composición orgánica y social no fue posible imprimirles un sello clasista a estas organizaciones. Aunque sus luchas no eran de enfrentamiento con el capital, quizás también por su debilidad, dejó asentado algunos puntos reivindicativos propios de la clase obrera.

La clase obrera en México surgió en el contexto de un capitalismo débil y subdesarrollado. Los antecedentes del sindicalismo y sus demandas están en las sociedades mutualistas y las cooperativas. La revolución mexicana fue un movimiento fundamentalmente campesino y de poca participación obrera, aunque fue clara la influencia de las huelgas de Cananea y Rio Blanco. Adicionalmente, con el triunfo de la revolución Bolchevique y la formación de la tercera Internacional, se abrió una nueva época para el movimiento obrero mundial y para el mexicano.

En síntesis, hablando de organizaciones sindicales específicas, el sindicalismo en México data de la época del corporativismo posrevolucionario. Cuando concluyó la revolución mexicana había que hacer frente a las demandas de los campesinos y obreros, entonces se crearon organizaciones como la Confederación Nacional Campesina (CNC) y la Confederación Regional de Obreros de México (CROM), que más tarde sería la Confederación de Trabajadores de México (CTM) (López, 1975: 267).

La CTM tuvo como líder a Fidel Velázquez desde la época del presidente Lázaro Cárdenas hasta su muerte en el año de 1997, procediéndole otro veterano Leonardo Rodríguez Alcaíne y a su muerte Joaquín Gamboa Pascoe, este sindicato históricamente ha sido lo que se conoce como un “sindicato charro” al servicio del Partido Revolucionario Institucional y laxo para defender los intereses de los trabajadores. Incluso varias empresas contratan los servicios de este sindicato para fungir como sindicato de protección para no reconocer o deslegitimar la creación de sindicatos auténticos dentro de las empresas (Moreno, 2014 : 56).

Adicionalmente, otro de los sindicatos más poderosos en México ha sido el Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana (STPRM) de la empresa paraestatal Petróleos Mexicanos (PEMEX) que data desde la década de los cuarenta. Con la captura del líder Joaquín Hernández Galicia, alias “La Quina” durante el periodo de gobierno de Carlos Salinas de Gortari en 1989, el sindicato petrolero no sufrió deterioro significativo, este sindicato siguió fortalecido porque representa un bastión político del PRI hasta el año 2014, con el liderazgo de Carlos Romero Deschamps; líder sindical con gran poder político, quien ha sido diputado federal y senador de la república, corrupto y que ha amasado riqueza personal (Moreno, 2014 : 125).

Por su parte el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación (SNTE), data desde la época de Othón Salazar, y destaca en la década de los 80s hasta el 2012 el liderazgo de Elba Esther Gordillo, la cual ofreció su apoyo político a los candidatos a la presidencia de la república punteros en las encuestas, ya sea del gobierno del PRI o del PAN, aunque fue encarcelada en el año 2013 a comienzos de la administración de EPN por la venta de plazas y por lavado de dinero, este presidente ya no la apoyó porque la cuota de poder que solicitaba en la estructura de gobierno no corresponde con la mala imagen que generaba al PRI. Elba Esther Gordillo creó su propio partido para operar políticamente y negociar posiciones en el gobierno, aún después de salir de la cárcel durante el mandato de AMLO.

Así mismo, el Sindicato de Trabajadores Ferrocarrileros de la República Mexicana (STFRM); que tiene como antecedente las intensas movilizaciones de la década de los 50s con el liderazgo de Demetrio Vallejo.

Adicionalmente, destaca el Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros, Metalúrgicos, Siderúrgicos y Similares de la República Mexicana (SNTMMSSRM), con su líder Napoleón Gómez Urrutia el cual ha sido acusado de desvío de recursos y de lucrar con las cuotas de los agremiados del sindicato (Moreno, 2014 : 67).

Por su parte, en México los sindicatos privados más importantes han sido el sindicato de la Volks Wagen (Aguilar, 1978: 10) y el de Teléfonos de México (TELMEX) y con las privatizaciones, los sindicatos han sufrido una debacle, tal como sucedió con el sindicato ferrocarrilero durante la administración de Ernesto Zedillo Ponce.

En México los sindicatos autónomos que en verdad defienden los intereses de los trabajadores como el de la Cooperativa Pascual, en su momento, el de los trabajadores de la Sosa Texcoco o el de la empresa constructora de camiones DINA, han sido desmantelados, mientras que los sindicatos corporativistas como el del SNTE y el Sindicato de PEMEX y la CTM existen para cooptar a las masas trabajadoras y como bastiones políticos del PRI.

Durante la presidencia de Felipe Calderón Hinojosa en el año de 2010 se asestó un fuerte golpe al Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) con la declaración de la quiebra de la compañía Luz y Fuerza del Centro (LFC) y liquidando a la mayoría de los trabajadores, dejando a la Comisión Federal de Electricidad (CFE) la gestión en todo el territorio mexicano de la distribución de energía eléctrica, recontratando solo un porcentaje del personal bajo otro esquema de contratación y sacrificando varios de los beneficios de su contrato colectivo de trabajo que tenían en la Luz y Fuerza del Centro.

Según el pensamiento neoliberal y la teoría ortodoxa neoclásica, los sindicatos son un lastre para la productividad y el desempeño económico, sin embargo los sindicatos generan un sentimiento por parte de los trabajadores de pertenencia a la empresa; además, si los sindicatos defienden las buenas condiciones laborales de los trabajadores esto los motivará para ser más productivos (González 2004: 86).

Aunque; también es sabido de los excesos y la corrupción que se genera dentro de los sindicatos en donde se llegan a formar grupos de poder que se perpetúan en los cargos de dirección; como es el caso del SNTE, el STPRM, el Sindicato del Instituto Mexicano del Seguro Social (SNTSS) y el Sindicato Nacional de Trabajadores del Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado (SNTISSSTE); el Sindicato de Trabajadores de la Universidad Nacional

Autónoma de México (STUNAM) y los sindicatos de otras universidades, en donde son muchos los trabajadores que no cumplen debidamente con sus labores y no hay compromiso con el desarrollo de la empresa o institución para la cual trabajan. Efectivamente; es un derecho de los trabajadores agremiados a estos sindicatos el goce de prestaciones y beneficios; pero éstos deben aportar al desarrollo social en general, la mayoría de los trabajadores en particular y el desarrollo de las empresas e instituciones. Es conveniente que dentro de una empresa o institución haya más de un sindicato y que éstos compitan por ofrecer los mayores beneficios y protección a los trabajadores.

En conclusión; lo que se ha observado en México es que el número de sindicatos ha disminuido, pero aquellos que han sido bastiones del poder político del gobierno en turno se han fortalecido, obstaculizando el desarrollo del bienestar de la clase trabajadora.

Teniendo presente el contexto anterior, en el siguiente capítulo, nos enfocamos en el periodo histórico contemporáneo, marcado por la crisis que se manifestó súbitamente en el año 2008, esta crisis la podemos catalogar como la peor en la historia del capitalismo debido a la cantidad de población que afectó en diversas parte del mundo, ocasionado por el mayor grado de globalización que se ha tenido en la historia de la humanidad, gracias al desarrollo de los medios de comunicación y las tecnologías de la información.

Capítulo 3

El impacto de la crisis económica mundial (2008-2020) en los salarios en México.

Capítulo 3. El impacto de la crisis económica mundial (2007-2020) en los salarios en México

Una vez revisado los antecedentes del deterioro del salario real en México en el contexto de las políticas neoliberales, pasemos ahora al análisis del fenómeno en el periodo de 2008 a 2020 en el marco de la crisis económica mundial y sus efectos en los años subsecuentes.

El riguroso análisis sobre la crisis económica y los salarios es un tema vigente y actual porque como vimos, se trata de un problema que no ha sido resuelto: el tema de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, las recurrentes crisis económicas y su relación con la pobreza y la concentración de la riqueza.

Adicionalmente, en este capítulo se aborda lo relativo a los cambios que hubo en la transición al gobierno de EPN y de AMLO en México y Donald Trump en Estados Unidos y plantea algunas consideraciones sobre la *pandemia* de los últimos años.

Así también, analizaremos los siguientes puntos: 1) el que se haya decretado un incremento en el salario mínimo de alrededor de 47.4% en términos reales en los últimos 5 años; 2) que se hayan regulado los abusos de las empresas *outsourcing* en materia de subcontratación, reparto de utilidades y precariedad en la relación capital-trabajo; 3) que en el T-MEC (antes TLCAN) se haya incluido un capítulo sobre los salarios para mejorar las condiciones laborales e incrementar los salarios en México; incluso el presidente de Estados Unidos Donald Trump lo planteó como un elemento condicionante en la negociación del acuerdo comercial. Para Estados Unidos, la inclusión de temas como la regulación laboral y el incremento de los salarios es necesario para impedir que compañías norteamericanas trasladen sus plantas de producción a México buscando fuerza de trabajo barata (OIT 2020a: 78).

Por su parte, y en lo que se refiere a la necesidad de mejorar la distribución de la riqueza para la viabilidad del capitalismo contemporáneo, los nuevos millonarios como Mark Zuckerberg, dueño de *Facebook* y Elon Musk de *Tesla* plantean establecer una renta básica universal como resultado inminente del proceso de robotización y automatización de la economía, de otra manera se podría generar desempleo masivo. Un robot no solo es un androide con características antropomorfas; en la jerga de las corporaciones, un robot es un proceso de trabajo automatizado que agiliza actividades productivas y reduce costos de operación, al mismo tiempo que puede desplazar a miles de trabajadores, como ha sucedido en los bancos con el proceso de *onboarding* o apertura de cuentas para los clientes. Todas estas innovaciones tecnológicas se han logrado por el desarrollo del

blockchain y la minería de datos que permite el intercambio y flujo de datos confiables para impulsar inventos en el mundo de las finanzas como las criptomonedas.

El tema del desempleo que se deriva de las recurrentes crisis económicas y de la robotización en la economía se muestra en la cadena de supermercados *Walmart*, en donde ya se utilizan cajas automatizadas para el auto servicio de los clientes que pagan con tarjeta de crédito; siendo este otro ejemplo del desplazamiento de la fuerza de trabajo.

Adicionalmente, la *pandemia* que inicio a finales de 2019 generó una crisis en el sector real, sin embargo, catapultó el mercado financiero relacionado con las empresas de alta tecnología para desarrollar el comercio electrónico, la telecomunicación y el *home office*; y agravó la tendencia de la pauperización de la población y la contracción del consumo privado que el gobierno ha tratado de atenuar con programas sociales focalizados en grupos vulnerables. La *pandemia* vino a enfatizar las desigualdades estructurales derivadas del neoliberalismo. Por esto es que es necesario seguir atentos de futuras amenazas de burbujas especulativas y sus consecuentes shocks financieros.

3.1 Características de la crisis económica mundial de 2008 y sus efectos en México

El sistema financiero norteamericano generó un fuerte desorden interno que se expandió y dio origen a la crisis mexicana de finales de 2007. Para hacer frente a los desajustes, la economía de México profundizó aún más el modelo neoliberal e impulsó las reformas estructurales, de forma similar de lo que se hizo posteriormente a la crisis de 1994.

El verano de 2007 representó un año clave para fortalecer las críticas a los fundamentos del modelo neoliberal, fue un punto intermedio entre un antes y un después en la existencia del sistema de libre mercado. A partir de la crisis de 2008 surgieron ideas nuevas y diferentes que mostraron la posibilidad de reformas dentro de la estrategia de la política económica dominante mundialmente (Department of the Treasury USA, 2009 : 69).

El incremento en el gasto militar y el consumo, aunado a la fuerte expansión del crédito y la disminución de los impuestos, permitió en Estados Unidos la superación de la crisis de inicio del 2000. Posteriormente el alza en las tasas de interés durante los años 2004-2007, acompañada del aumento

de créditos de alto riesgo generó una de las crisis más fuertes que ha conocido el mundo capitalista (Abadía, 2009 : 47). Este tipo de crisis ya habían sido vaticinadas con anterioridad por economistas poskeynesianos que habían sido desdeñadas por las elites de *wall street*, por contravenir a sus intereses, en este sentido Minsky en sus investigaciones sobre fragilidad financiera planteaba que en tiempos de prosperidad se desarrolla una euforia especulativa mientras aumenta el volumen de crédito, hasta que los beneficios producidos no pueden pagarlo, momento en que los impagos producen la crisis. El resultado es una contracción del préstamo, incluso para aquellas compañías que sí pueden pagarlo, momento en que la economía entra en recesión (Minsky 2008: 230).

Posterior a la crisis de 2008, se retomaron políticas económicas con enfoque keynesiano; el keynesianismo de los años setenta argumentaba que el Estado es el único que puede garantizar el pleno empleo, ello a través de políticas económicas y fiscales activadoras de la demanda. Para Keynes las fuerzas del mercado no son suficientes para salir de una recesión o crisis; si la demanda efectiva es menor que la capacidad productiva de la economía, se genera desempleo y como consecuencia depresión económica.

“Yo pienso por eso, que se demuestra que una amplia estatización de las inversiones es el único medio para alcanzar una aproximación al pleno empleo” (Keynes, 1994 : 159).

Para Keynes el capitalismo iba por buen camino; sin embargo las finanzas privadas no debían manejar los procesos macroeconómicos, éstas debían ser tareas públicas.

En contraste, los neoliberales apostaron por las políticas de oferta donde predominaba el mercado sobre el Estado, por ende se tenía que dismantelar el Estado de Bienestar, en esta corriente del pensamiento, la libertad en la competencia permite a los ciudadanos vivir en un ambiente de libertad política y económica; parten del supuesto que los agentes son iguales, tienen igual dotación de recursos y cuentan con la misma información, de ahí que la intervención del Estado sea improcedente (Bustelo, 2015 : 59).

Los economistas neoliberales aceptan las imperfecciones del mercado a un nivel muy restringido, por ello la intervención del Estado se puede aceptar si ello corrige el problema, pero argumentan que tal intervención genera imperfecciones imprevistas en otros rubros de la economía, por ello, lo mejor es la elección del mercado sobre el Estado (Bustelo, 2015 : 67). En este sentido Hayek señala que la libertad de la actividad económica significa la libertad conforme a la ley, no la ausencia de toda acción de gobierno (Hayek, 2007 : 90), es decir, el Estado neoliberal no significa

anarquía con ausencia de autoridad, sino que está autoridad esta para velar y garantizar los intereses y derecho de propiedad de los particulares.

Posteriormente a la crisis mundial de 2008 surgieron debates que giraron en torno a la intervención del Estado o la elección del mercado, autores como Krugman (2009), Rodrik (2005) o Stiglitz (2003), han destacado las imperfecciones del mercado, no obstante argumentan la necesidad de generar un equilibrio entre Estado y mercado en el proceso de globalización. Por ejemplo Rodrik señala:

“Actualmente se reconoce que el éxito de las inversiones extranjeras directas en China se debe en parte a la colaboración entre empresas nacionales (en su mayor parte de propiedad estatal), y empresas extranjeras. Es importante observar esta imagen de la estructura de propiedad de las empresas Chinas, porque las industrias no están dominadas por las empresas extranjeras, sino en manos de empresas mixtas. El mundo actual cuya característica es compleja y dinámica, debe considerar a las instituciones y al Estado como importantes, por ello reformarlas de forma permanente es una necesidad.”(Rodrick, 2005 : 78).

No se puede mantener la estrategia de hacer pequeño al Estado para beneficiar al mercado, como reza el argumento neoliberal: el mercado lo resuelve todo. Consideramos necesario tener un Estado con instituciones legítimas que sirvan a la sociedad y que a la vez le ofrezca al mercado la posibilidad de estimular a los empresarios para que inviertan y garanticen empleo, ingreso y bienestar. Cuando se propone un equilibrio entre Estado y mercado, se debe distinguir la necesidad de regular el primero sobre el segundo, lo anterior implica repensar al Estado y reformarlo para que éste sea sólido y responda con prontitud a los reclamos del mercado.

Consideramos que el Estado debe funcionar como un ente que fortalezca la actividad productiva; se debe reconocer a un Estado poderoso como aquel que coordina el sistema económico, pero a la vez fortalece al mercado y no sobrevive a expensas de éste. El Estado no debe tener como única función garantizar la propiedad y el buen funcionamiento de los mercados, el Estado como complemento del mercado debe generar las bases para desarrollar una estrategia no sólo macroeconómica, sino de desarrollo.

Como señala Stiglitz:

“... traté de fraguar una filosofía y una política económica que viera a la Administración y a los mercados como complementarios, como socios, y que reconocieran que si los mercados son el centro de la economía, el Estado ha de cumplir un papel importante, aunque limitado. Yo había estudiado los fallos tanto del mercado como del Estado, y no era tan ingenuo como para fantasear con que el Estado podía remediar todos los fallos del mercado, ni tan bobo como para creer que los mercados resolvían por sí mismos todos los problemas sociales” (Stiglitz, 2003 : 79).

El autor argumenta que la intervención del Estado representa una solución, pero a la vez un problema, por ello es menester una combinación entre Estado y mercado con objeto de incrementar el bienestar social.

Los antecedentes del origen de la crisis mundial, a partir de los años ochenta, con la puesta en marcha del modelo neoliberal se incrementaron las ganancias de las grandes empresas transnacionales, las cuales se convirtieron en prestamistas dentro del sistema financiero internacional y en inversionistas directos dentro del mismo. El sistema productivo dejó de tener importancia como mecanismo de obtención de ganancias, por ello las empresas buscaron nuevas líneas de inversión (Duménil, 2007 : 161-185) (Minsky 2009: 76).

A principio de la década de los noventa y hasta el año 2000, la situación económica era adecuada a las expectativas de la economía estadounidense: se generaban niveles de crecimiento promedio del 3.1% anual, incremento acorde a las expectativas de la economía norteamericana, dicho crecimiento tenía su base en los altos niveles de consumo de las familias y de inversión en las empresas, las cuales se daban el lujo de consumir y de invertir dentro de un marco de endeudamiento económico. Dado lo anterior, se tenía por resultado bajos niveles de ahorro que generaba elevadas importaciones y por ende la necesidad de captar ahorro externo, lo anterior significaba una base poco sólida para la economía norteamericana.

Para comprender la crisis de 2008 debemos remontarnos al surgimiento de la primera burbuja financiera del siglo XXI. La burbuja surgió en las empresas puntocom durante el año 2000. Las empresas de referencia generaron excesivas ganancias, lo que hizo estallar una burbuja financiera. Maticemos, entre 1995 y el 2000, las empresas puntocom ofrecían la promesa de altos rendimientos con una baja inversión, lo que las hizo sobrevalorarse en las bolsas de valores del mundo; sin embargo ello fue acompañado de especulación, poco desarrollo en publicidad online, los usuarios carecían de

confianza para realizar compras online; los elementos antes señalados llevaron al colapso de múltiples empresas de internet. El punto álgido de la burbuja se generó en marzo de 2000, cuando el mercado NASDAQ llegó al nivel más alto de 5132 puntos.

La burbuja financiera en las empresas “punto.com” llegó un año antes del ataque a las torres Gemelas (ataque terrorista en el centro neurálgico de las finanzas norteamericanas). Con estos dos acontecimientos casi paralelos llegó la recesión para la economía de Estados Unidos en el 2001, la Reserva Federal de EU decidió bajar el tipo de interés para hacer frente a dicho fenómeno, el tipo de interés descendió del 6 al 1% durante el periodo 2001 al 2004 (Tapia, 2012: 34).

Con la baja en la tasa de interés, la cual fue acompañada de la reducción en los requisitos de crédito, el objetivo de la Reserva Federal fue inyectar dinero fresco a la economía norteamericana, lo cual permitiría retomar el crecimiento; sin embargo no se previó, o no se quiso considerar el posible surgimiento de fenómenos negativos vinculados a dicha medida, por ejemplo, aumentó la demanda de créditos hipotecarios lo cual originó un aumento en su precio, simple ley de oferta y demanda.

3.1.1. Las hipotecas basura en el origen de la crisis

El origen de la crisis financiera se explica principalmente por los bonos hipotecarios basura, los cuales surgen de los derivados de obligación de deuda con garantía. La explicación parte de la reducción en el año 2000 de la tasa de interés, la cual generó una disminución en el margen de intermediación. La reducción en el margen de intermediación llevó a los bancos a ofrecer préstamos más arriesgados, se firmaron hipotecas con altas tasas de interés denominados *subprime* o basura, dichas hipotecas se firmaron con personas llamadas "ninjas" (Acrónimo de no income, no job, no assets), esto es, sin ingreso fijo, sin empleo seguro y sin propiedad o garantía (Abadía, 2009: 13).

Con el alza en la tasa de interés generada a partir del año 2003, el mercado financiero -a diferencia de lo que ocurre en el mercado real-, incrementó el precio y la demanda de vivienda, y es que los demandantes pensaban que el valor de esas viviendas aumentaría en poco tiempo por arriba de su costo original, inclusive aún y cuando los precios alcanzaron niveles que no correspondían con su valor real. Estaban equivocados.

Frente al incremento en la demanda de créditos, los bancos requirieron más capital para prestar, debían obtenerlo de algún lugar. La respuesta se encuentra en la creación de paquetes financieros. Expliquemos: Cuando la Reserva Federal tomó la decisión de bajar la tasa de interés, no

se consideraron elementos intrínsecos al mercado de crédito inmobiliario, ellos fueron: a) El cambio en la forma de negociar la financiación de vivienda, y b) Los problemas en la regulación financiera.

Para el primer caso tenemos la compra-venta de bonos hipotecarios, la relación entre comprador y vendedor se encuentra unida por una aseguradora de riesgo, gracias a ello los bancos de inversión logran empaquetar las hipotecas individuales para venderlas en los mercados de capitales, las aseguradoras de riesgo ofrecen calificaciones triple AAA a los paquetes hipotecarios, con ello se generó confianza entre los inversionistas que regularmente son fondos de pensiones, fondos de coberturas o bancos comerciales. Sabían que al comprar bonos hipotecarios tenían certeza porque los mismos son respaldados por aseguradoras con altas calificaciones como AIG, las vendieron bancos con prestigio y las utilidades que se ofrecieron eran buenas, y por ende seguras; sin embargo, no sabían que estaban comprando hipotecas individuales que venían en un paquete y menos que éstas tenían derivados.

Para darle mayor claridad a lo señalado anteriormente establezcamos un ejemplo, supongamos que el Banco X entrega a una persona insolvente un crédito hipotecario por 1 millón de pesos. Para el Banco X le representa un activo y para quien lo recibe un pasivo. El banco decidió que dicha deuda puede venderla dentro del sistema financiero, esto es, crear un derivado de crédito con la hipoteca y venderla a terceros (aunque se sabe que la misma fue contratada por persona insolvente). De la hipoteca de 1 millón de pesos que otorgó el Banco X, la institución puede generar bonos por una determinada cantidad, supongamos 700 mil pesos, del resto equivalente a 300 mil pesos se crean otros bonos que son de segundo, tercero, cuarto nivel, etc.

A los primeros bonos por 700,000 se les otorgó una buena calificación porque tenían el respaldo del resto equivalente a 300,000. En el caso que la hipoteca no pudiera pagarse, se cubriría con el resto de los bonos. Cabe aclarar que según la máxima financiera, se le llama productos derivados, porque surgen a partir de otros, de uno inicial surgen muchos más. Los derivados son la esencia de las finanzas internacionales. Mayor riesgo, mayor tasa de interés y a la inversa, por ende, los bonos de segunda y tercera generación tienen una mayor tasa de interés (Torres, 2009: 67).

La hipoteca basura se dividió por tanto en diferentes tipos de inversión con diferentes tipos de interés. Los bancos crearon paquetes hipotecarios en los cuales confluyen tanto créditos hipotecarios prime como subprime, a dichos paquetes se les denomina Mortgage Backed Security (MBS), los cuales posteriormente se convierten en Collateralized Debt Obligations (CDO), esto es, obligaciones de deuda colateralizada.

En dichos documentos existían garantías con respaldo y sin respaldo real. El comprador de los paquetes (llamémosle Y), son entidades filiales (llamadas Conduits) creadas por el mismo banco X. Los Conduits también llamados Trust o Fondos tenían como característica el no estar obligado a consolidar sus balances con los del banco matriz. Los Conduits se financiaron a través de créditos de otros bancos y a través de la contratación de bancos de inversión, los cuales se encargaron de vender los MBS en el mundo entero a diferentes Fondos de Inversión, Sociedades de capital de riesgo, Aseguradoras, Financieras, Sociedades patrimoniales de una familia, etc. (Ashcraft, 2008: 61)

En términos contables los ingresos del Banco X por la venta de dichas hipotecas iban a su activo, esto es, a la cuenta de dinero en caja, la cual se incrementó y cuya contrapartida disminuyó por el mismo importe, con ello la relación capital/crédito se balancea y el Banco X cumple con las Normas de Basilea (Torres, 2009: 23).

Lo que se estaba generando era deuda de corto plazo para invertirla en activos a largo plazo, con ello se incrementó el apalancamiento (uso de deuda para adquirir activos), lo cual puso en riesgo la estabilidad del sistema financiero. Lo peligroso de los bonos basura es que se crearon millones de bonos para asegurar el segundo y luego el tercero y así sucesivamente, esto es, se hicieron millones y millones de derivados sin respaldo real y efectivo. Surge la pregunta ¿por qué ese deseo por empaquetar, vender, ganar? La respuesta es que en el modelo financiero que fracasó se le otorgaba incentivo a todos los eslabones de la cadena, incluyendo el gobierno de Estados Unidos y de otros países como Islandia, que sufrieron tremendos descalabros posterior a la crisis.

El gerente del banco cobraba comisión por otorgar créditos hipotecarios; quien estructuraba los títulos, igualmente ganaba una comisión y si empaqueta mayor número de hipotecas de riesgo ganaba más; las calificadoras de riesgo al dar triple AAA a los bonos obtenía grandes comisiones, las aseguradoras no tenían problemas de asegurar porque sabían que los paquetes tenían una calificación de triple AAA y por ende tienen mínimo riesgo (Stiglitz 2010: 56).

Nombres de los que llevaron a la crisis financiera mundial: Lehman Brothers y Goldman Sachs. Goldman se deshizo a tiempo de los papeles; Lehman no lo hizo y quebró, Countrywide Financial Corporation vendía créditos hipotecarios a personas sin solvencia económica, los llamados subprime, también vendía a los denominados Alt-A5. Durante los años en que se gestó la crisis, las hipotecas subprime se fueron generalizando. En el año 2001 se titulizaban el 46%, para el 2006 se tenía el 75% en dichos títulos. Por su parte los Alt-A ocupaban en el 2001 el 19%, para el 2006 alcanzaban el 91%, los Jumbo por su parte ocupaban en el 2001 el 33%, para el 2006 representaban el 46 % (Ashcraft, 2008: 2).

Hay un punto importante que se debe matizar: los tipos de interés de los créditos eran a tasas variables (adjustable rate mortgages), los cuales representaban las dos terceras partes de las deudas otorgadas a los subprime. El prestamista tenía 3 años para pagar la deuda, estos es, contaba durante ese tiempo con una tasa preferencial, de no pagar en el plazo previsto, los intereses se podían incrementar hasta en un 100%, eso era lo arriesgado de ese crédito.

3.1.2. Elementos acompañantes a los bonos basura

Surge la crisis. Entre junio de 2004 y septiembre de 2007, la Reserva Federal incrementó su tasa del 1.1 al 5%, lo cual fue acompañado por el aumento en los precios internacionales de los hidrocarburos, se generó así un incremento en la inflación (2.6, 4.1 y 5.6% durante los años 2006, 2007 y julio del 2008). El aumento en los precios internacionales de hidrocarburos se explicó por la guerra de Irak, la cual disminuyó la oferta de petróleo, frente a lo anterior se generó una política internacional de subsidio a los biocombustibles lo que disminuyó la cantidad de tierra para producir alimentos y, por ende, la oferta de alimentos descendió. Frente a este descenso en la oferta de alimentos, a partir del 2004 se generó un incremento en los precios de alimentos que se reflejó en la canasta de los consumidores y en deterioro de su poder adquisitivo.

El aumento en la tasa de interés hipotecaria fue acompañada del incremento en los precios de los alimentos y en la caída del salario real en Estados Unidos, lo que generó que los prestatarios dejaran de pagar las hipotecas y la vivienda nueva y usada dejara de comprarse. El exceso de oferta de vivienda hizo bajar su precio. Los inversionistas de bonos tuvieron pérdidas e inició así el origen de la crisis. Se generó una ruptura entre el precio actual del activo y el precio futuro.

Cuando los inversionistas observan que la valorización del activo se revierte, estalla la burbuja, salen los inversionistas del mercado lo cual se convierte en fuga y finalmente en desbandada. Los precios caen y no hay mercado, además los activos subyacentes dejan de emitir los flujos de dinero esperado. La crisis financiera se manifiesta a finales del 2007, se expande a la economía real cuando las ganancias de las empresas norteamericanas disminuyen.

Para el primer y segundo trimestre de 2008, las pérdidas se incrementan aún más como resultado de los problemas en el sector construcción y automotriz. Orlando Caputo argumenta que el conjunto de las empresas productoras de bienes durables disminuyó sus ganancias en un 57.3% del tercer trimestre del 2006 al segundo trimestre del 2008. Los sub sectores de computación y electrónica

disminuyeron sus ganancias 62.5%, los equipos eléctricos 42.2%. Las ganancias del comercio al mayoreo y menudeo disminuyeron 54 y 30% respectivamente. Dichas pérdidas argumenta el autor, se estiman mayores posterior al periodo de referencia, y explican con ello la fuerte caída de la Bolsa y la quiebra de las instituciones financieras (Caputo, 2008 :15).

A partir de enero de 2008, bancos y entidades financieras comienzan a quebrar como resultado del fin de la burbuja inmobiliaria, para agosto del 2008 ya eran diez los bancos en quiebra, para mayo del 2009 se tenían 64 que habían cerrado sus puertas.

Algunos bancos no tan profundamente golpeados por la crisis, se vieron en la necesidad de vender parte de sus activos físicos y activos bursátiles. Primero caen grandes bancos hipotecarios como American Home Mortgage, y luego uno de los grandes bancos de inversión Bearn Stearns, el cual representaba el quinto banco de inversión más grande de Estados Unidos, pierde casi el total del valor de sus acciones, Lehman Brothers se declara en quiebra, Bank of America compra Merrill Lynch. El temor se propaga afectando así a todas las aseguradoras de títulos financieros (Abadía, 2009: 67).

Fannie Mae y Freddy Mac, absorbían como agencias públicas gran cantidad de préstamos hipotecarios suscritos por otras entidades, el último trimestre de 2007 concedieron el 75% del total de las hipotecas (Stiglitz, 2010: 57).

La hipotecaria Freddie Mac y la aseguradora Fannie Mac se nacionalizaron para proteger a los usuarios, posteriormente la Reserva Federal salva a la aseguradora AIG y nacionaliza títulos por un valor estimado de 5.3 billones de dólares. Acertadamente Paul Krugman (2008) argumentaba que los beneficios están privatizados pero las pérdidas están socializadas. Si a Fannie y Freddie les va bien, sus accionistas cobran sus beneficios, pero si las cosas les van mal, Washigton paga la factura, “cara, ganan ellos, cruz, perdemos nosotros”.

La solución temporal a la crisis se encontró en el apoyo otorgado por la Reserva Federal y el Banco Central Europeo, se generaron grandes inyecciones de dinero y los bancos como Citigroup, Morgan Stanley, UBS y Merrill Lynch, buscaron nuevos socios para recapitalizarse. Un economista tan reconocido como Paul A. Samuelson (2008) señalaba: “Las bancarrotas y las ciénagas macroeconómicas que sufre hoy el mundo tienen relación directa con los chanchullos de ingeniería financiera que el aparato oficial aprobó e incluso estimuló durante la era de Bush”.

Gérard Duménil y Levy Dominique señalaron proféticamente cuando argumentaron lo siguiente:

“parece claro, en general, que se han reunido las condiciones que podrían provocar una nueva gran crisis, pero hay que distinguir la necesidad de un ajuste de su carácter necesariamente catastrófico...Las cotizaciones de bolsa deben ser reajustadas...las fluctuaciones de las cotizaciones de moneda y los movimientos intempestivos de capitales deberán ser regulados. Los bancos tienen grandes pérdidas y además se ven en la necesidad de asumir las obligaciones de las “entidades vehículo” creadas por ellos. Los problemas crecen dada la mayor demanda de los fondos que son propiedad de los ahorradores e inversionistas” (Duménil, 2007: 189).

Por su parte, el Fondo Monetario Internacional señaló que las pérdidas relacionadas con el mercado hipotecario ascendieron a 565,000 millones de dólares, y si se le suma otras hipotecas y activos se tiene una cifra de 945,000 millones de dólares (FMI, 2008: iii).

Cabe señalar que el libro de referencia fue publicado en su versión original francesa en el año 2000, por ello argumentamos que es una afirmación profética.

La exportación de la crisis al mundo, resultado del aumento en el número de transacciones ocasionó que los bancos poco a poco se descapitalizaran, sus recursos se extinguieron y decidieron acudir a bancos en el extranjero para solicitar créditos. Se extendió el riesgo financiero a la economía mundial, bancos e instituciones financieras otorgaron créditos a los bancos norteamericanos. Debemos preguntarnos en este sentido, ¿dónde tomaron esos recursos los bancos prestamistas? la respuesta es muy sencilla, de los millones de inversionistas y ahorradores existentes en el mundo entero, los cuales no tienen la más remota idea del lugar donde se encuentran invertidos sus ahorros.

La cantidad de préstamos otorgados por los bancos norteamericanos va más allá de las reglas internacionales, en particular de las Normas de Basilea, las cuales señalan que el capital de los bancos no debe ser inferior al 8% de los activos de riesgo. Los Bancos estaban cumpliendo dicha medida pero a través de artimañas contables. A principios del año 2007 llegó lo que muchos expertos en el tema señalaban: el precio de la vivienda bajo, lo cual generó una disminución tanto en el precio como en la cantidad vendida de los paquetes hipotecarios.

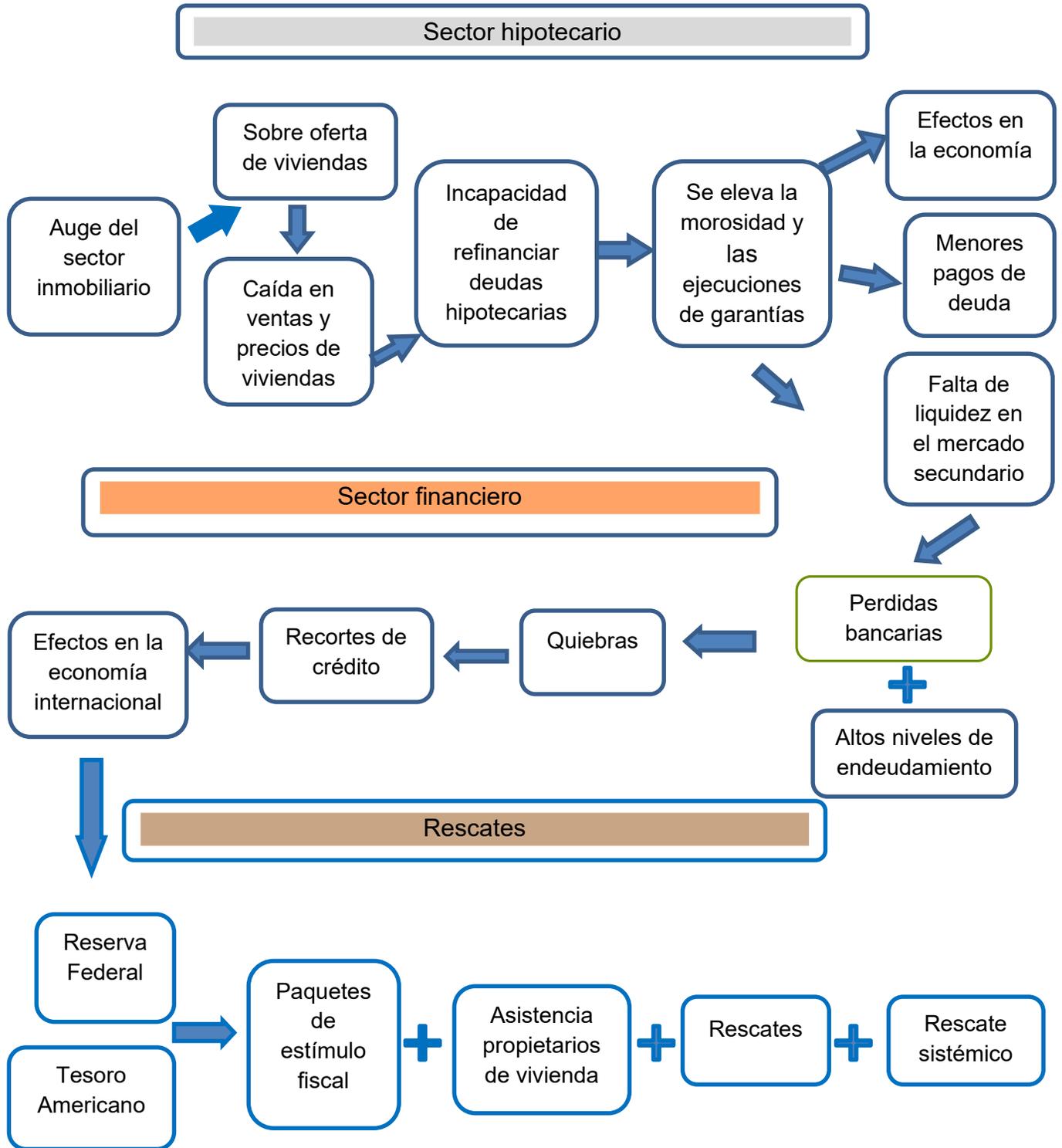
Las inversiones de millones de personas en el mundo sufrieron pérdidas, y es que como se señaló anteriormente, dichos ciudadanos tenían (sin saberlo muchos de ellos), depositadas sus inversiones en acciones basura las cuales pendían de un hilo. El fuerte incremento en las pérdidas y la fuerte disminución de las ganancias en Estados Unidos y en otros países llevarían al surgimiento de la crisis. Frente a lo antes expuesto se generó un fenómeno de desconfianza, escasez de dinero y

de créditos al consumo, no había créditos hipotecarios y por ello las inmobiliarias llegaron a la crisis, bajó el consumo, disminuyó la inversión y se afectó la producción, etc.

“Lo anterior es resultado de haber...colocado los capitales en las posiciones más ventajosas...al hacerlo, las finanzas no financiaron la economía real, pero llevaron a las empresas a volver a centrarse sobre el autofinanciamiento mientras las finanzas disminuían la masa de fondos disponibles a través de los pagos de intereses y distribución de dividendos masivos. (Duménil 2007 : 185).

En la Figura 6 se observa un esquema con los elementos explicados anteriormente, el cual muestra los sucesos, tanto directos como indirectos que crearon conjuntamente un caldo de cultivo que dio origen al desequilibrio económico posterior.

Figura 6. Causas de la crisis económica mundial del 2008



Fuente: elaboración propia

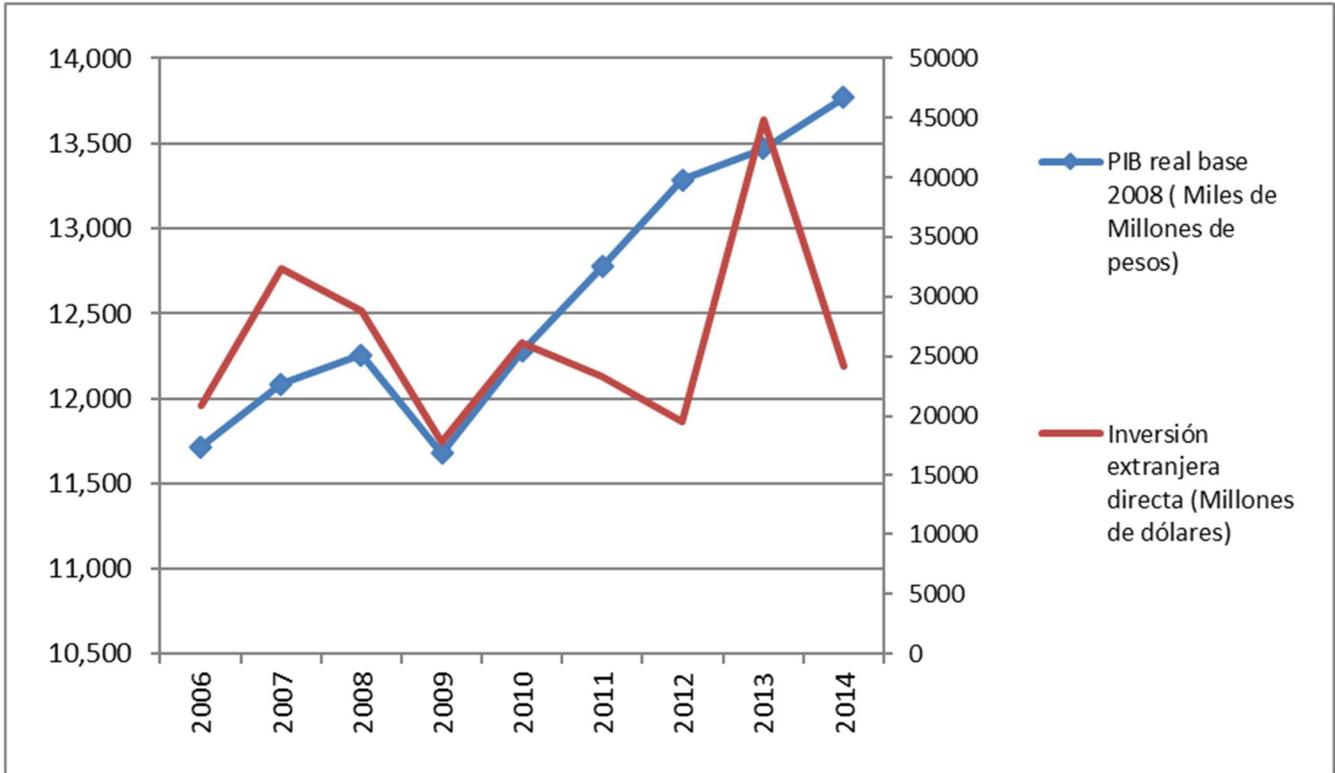
3.1.3. Los efectos de la crisis sobre la economía mexicana

El origen de la crisis es exógeno a la economía mexicana, esto es, representa un desequilibrio importado cuyo origen se encuentra en la economía norteamericana, país en el cual se dieron las condiciones necesarias para la generación de la misma. Los efectos de la crisis han golpeado a México a través de cuatro vías principales: caída en los precios de los bienes intermedios o *commodities*; mayores restricciones a los flujos de créditos; interés más elevados; y una baja en el nivel de exportación. A nivel de actividad productiva se redujo el dinamismo económico. Por la relación estrecha entre la economía mexicana y la de Estados Unidos, la crisis de 2008 tuvo efectos muy adversos para la economía mexicana, y si a ese fenómeno económico le sumamos el impacto de la influenza, la cual detuvo muchas de las actividades de la economía mexicana, entonces el efecto fue aún mayor.

Si consideramos datos desestacionalizados para el primer trimestre de 2009, se observa que el PIB descendió de 8,714 a 7,998 mil millones de pesos a precios constantes, con lo cual se tuvo un descenso del 8.2%. En lo que se refiere al nivel de empleo los resultados son igualmente negativos, según datos del Seguro Social, de diciembre de 2008 a abril de 2009 el número de trabajadores asegurados descendió en 212,737 personas, lo que significó un -1.5%; por mes se observa que 21,075 empleos se perdieron en diciembre, 128 mil correspondieron a enero, 57 mil a febrero, 3,600 a marzo y 3,062 trabajadores en abril. Los datos señalados anteriormente son una estadística, pero lo más delicado es que representó un impacto negativo a la economía real, sin embargo hay más elementos a considerar, por ejemplo, la restricción del financiamiento externo el cual a raíz de la crisis mundial descendió y la posibilidad de suscribir préstamos con instituciones no oficiales fue casi imposible.

Aunado a lo anterior tenemos el incremento en las primas de riesgo, las cuales dificultan el acceso de México a fondos frescos del exterior. El descenso en la inversión llevó a la cancelación de proyectos y con ello se afectó el empleo, el ingreso y el bienestar. Datos del 2008 muestran que la Inversión Extranjera Directa (IED) cayó 19.5% en relación con el año precedente, lo cual tuvo impacto negativo en la actividad productiva y en el empleo (Gráfica 7).

Gráfica 7. PIB e Inversión Extranjera Directa de México



Fuente: International Monetary Fund, Balance of Payments database, supplemented by data from the United Nations Conference on Trade and Development and official national sources, INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

En marzo de 2009 comparado con el mismo mes del año anterior se perdieron 4,512 mil millones de dólares, en particular la industria automotriz, las manufacturas y el turismo fueron los sectores más afectados dentro de la crisis. Las divisas por remesas disminuyeron como resultado de la contracción en la economía norteamericana. En el 2008 las remesas descendieron 3.6% en relación con el año precedente, en 2009 las remesas se recuperaron; fueron del orden de 1,568.2, 1,803.4 y 2,104.4 millones de dólares de enero a marzo respectivamente.

Uno de los elementos que llevaron a México a una crisis tan profunda, fue la estrecha relación comercial que guarda con la economía de EU, país donde dio inicio la crisis. Para México la economía de Estados Unidos es la más importante, tanto por volumen comerciado, como por la cercanía física

que tiene con esa nación. Lo señala la teoría de la gravedad, el comercio entre dos países depende del tamaño de sus economías y de la cercanía entre ellas (Álvarez, 2008 : 68).

Fue a partir de la puesta en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLCAN), cuando las exportaciones crecieron exponencialmente; en 1993 México exportó a EU 42,850 millones de dólares, para el año 2009 se exportaron 184,878 mdd, esto representó un crecimiento de 331%; por su parte las importaciones fueron de 45,294 en 2003, para el 2009 se importaron 112,433 mdd, lo que significó un crecimiento de 148%.

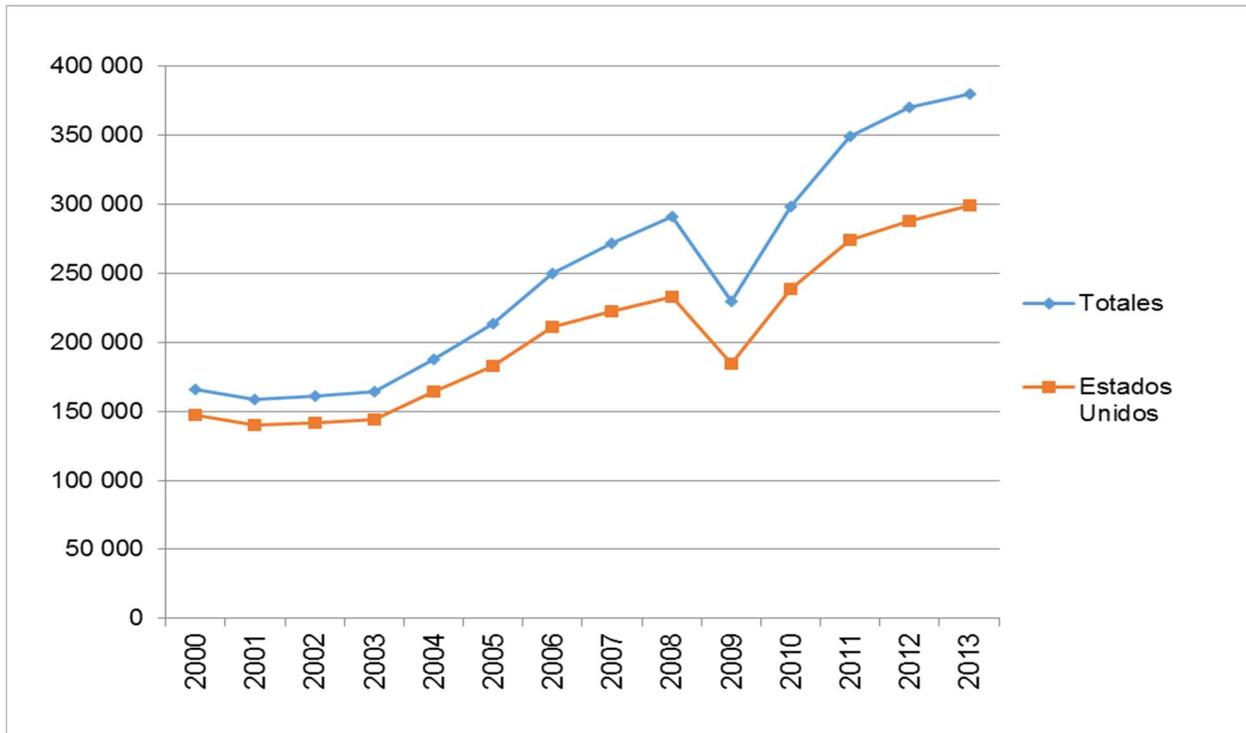
Por el lado de la participación de las exportaciones hacia EU en el total exportado por México, se detectó a partir del año 2003 una menor participación; en el año 2003 la participación era del 87.6%, un año después había descendido al 87.5%, la caída mantuvo una tendencia hasta llegar en el año 2009 al 80.5%, relación estrecha aún, aunque, el volumen de comercio aumentó, en el año 2003 se comerciaron 88.145 mmd, para el año 2009 se había incrementado a 297.312 mmd, lo que representó un crecimiento del 237%. La balanza comercial con Estados Unidos fue superavitaria para México desde 1995, dicho superávit se mantuvo hasta 2014.

A partir de la crisis mundial el intercambio comercial entre ambos países tuvo un descenso importante, del 2007 al 2009 las exportaciones hacia EU cayeron 17.2% (Gráfica 8).

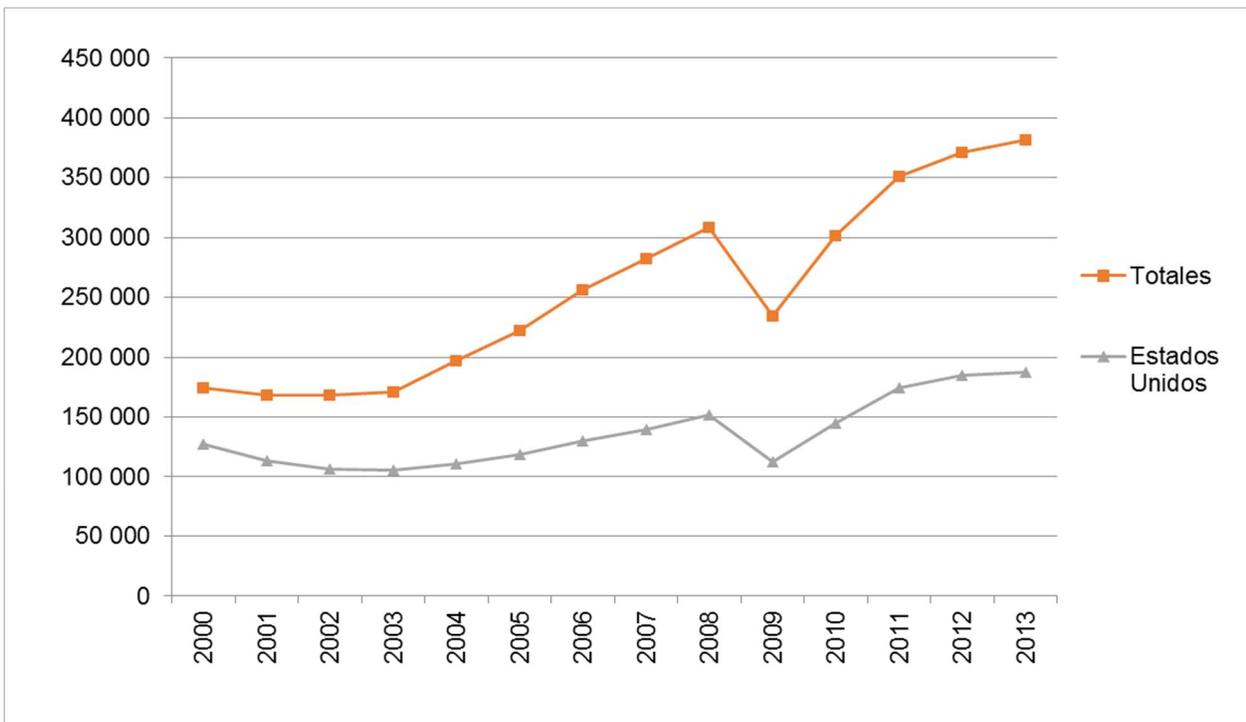
Si consideramos los millones de dólares que México dejó de percibir como resultado del descenso en las exportaciones, tenemos un volumen de 38.525 mdd, cantidad que hubiera permitido pagar el gasto programable en educación pública, defensa, transporte, salud y marina, que ascendió a 35.277 mdd, durante el 2010 (Cámara de Diputados 2009).

Si detectamos la participación de las importaciones en el total importado por México, se observa en la Gráfica 9 que la importancia de la economía de EU en México inicia con un proceso a la baja a partir del año 2000, en dicho año México importaba de EU el 73.1%, un año después la participación había descendido al 67.5%, a partir de ese momento se generó un descenso permanente que llegó en el año 2009 al 50.9%, esto es, en tan sólo 8 años EU perdió importancia para México en el total importado y descendió su participación 25 puntos porcentuales; no obstante lo antes señalado, la relación comercial entre ambas naciones siguió siendo muy estrecha. Un año después de la crisis de 2008 las importaciones tuvieron un descenso, primero porque las importaciones mexicanas son principalmente de bienes intermedios; frente a la caída de las exportaciones no es necesario seguir importando en la misma proporción.

Gráfica 8. Exportaciones de México en millones de dólares.



Gráfica 9. Importaciones de México en millones de dólares.



Fuente: INEGI, Banco de información económica, sector externo, 2015.

3.1.4. Estrategias de corte Keynesiano

Según datos del FMI, para el 2009 el PIB mundial creció entre 0.5%, dato significativamente menor con el PIB mundial del 2008 el cual fue del 3.2%. Los gobiernos en el mundo aplicaron estrategias de corte Keynesiano para salir de la crisis, utilizaron en particular programas de vivienda, de apoyo a las micro y pequeñas empresas, al sector agrícola, al turismo y a la industria; en materia de política laboral y social apoyaron al empleo y generaron programas sociales. Tenemos los casos concretos en América Latina de países como: Antigua, Argentina, Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Granada, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Perú y Uruguay (CEPAL, 2009:1-72).

Si consideramos a Estados Unidos, éste acumuló un déficit fiscal para los primeros ocho meses de 2009 por un monto de 991.9 mil millones de dólares en comparación con los primeros meses del 2008 en donde fue de 319.4 mil millones de dólares, dicho déficit es resultado principalmente del descenso en la recaudación y del aumento en el gasto público (Shaikh, 2010 : 102).

En 2009, México generó una serie de políticas y estrategias con base en el incremento del gasto público, lo cual pretendió ser el pivote que aminoró la crisis y fomentó el crecimiento. El gobierno mexicano comprendió que las políticas keynesianas debían hacer su aparición dentro de la estrategia económica.

Las medidas realizadas por el gobierno mexicano dependen de su condición macroeconómica y de la disponibilidad de recursos vinculados con su posición fiscal y financiera. En este sentido México realizó en el 2008 gastos por 6,900 millones de dólares destinados a infraestructura, en el 2009 se logró un desembolso por 43,600 millones de dólares aportados por el sector público y privado, recursos que fueron destinados principalmente al financiamiento de la banca, ayuda a familias pobres y apoyo a los sectores productivos.

Los programas económicos y de competitividad que se llevaron a cabo en la administración de Felipe Calderón (2006-2012), se plasmaron en el Acuerdo a favor de la Economía Familiar y el Empleo, el cual se basó en 5 pilares y tenían elementos afines a estrategias keynesianas:

1. Apoyo al empleo y los trabajadores: Ampliación del programa de empleo temporal el cual se amplió a nivel federal 40% hasta alcanzar 2,200 millones de pesos durante el 2009; se puso en marcha el programa de preservación del empleo, se destinaron 2,000 millones de pesos para apoyar a las empresas que tengan que frenar su producción para no recurrir al despido de trabajadores; se amplió la capacidad de retiro de ahorro en caso de desempleo y se incrementó la cuota social que paga.

2. Programa de Preservación del Empleo, Programa para el Desarrollo de las Industrias de Alta Tecnología, Mujeres en el Sector Agrario (PROMUSAG), Reforma Hacendaria por los que menos Tienen, Proyectos Productivos, Proyectos Maíz y Frijol 2008 (PROMAF II), Programa Especial de Inducción y Desarrollo de Financiamiento al Medio Rural (FONAGA), Programa Demostrativo para la Apertura del Autotransporte Transfronterizo de Carga entre México y Estados Unidos, Programa de Garantía Automática, Producción Pecuaria Sustentable y Ordenamiento Ganadero y Apícola (PROGAN), Portal del Empleo, Modificaciones a la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, Joven Emprendedor Rural - Fondo de Tierras; Fortalecimiento del Sector de Ahorro y Crédito Popular, Formación, Capacitación y Adiestramiento Presencial, Fondo de Estabilización para la Comercialización en Porcinos, Envíos Internacionales Cuenta a Cuenta de EU a México en La Red de la Gente, Empleo Temporal, Compras del Gobierno Federal, Compranet, Capacitación a Distancia para Trabajadores (PROCADIST) Apoyo a Instrumentos de Inducción y Desarrollo del Financiamiento, Adquisición de Activos Productivos, Tren Suburbano, Sistema de administración de capacitación en turismo (TURISAC) SARE Turístico, Pueblos Mágicos, Programa Integral de Formación para el trabajo turístico en destinos prioritarios, Programa Carretero 2007-2012, Modernización del Autotransporte, Hábitat, Financiamiento competitivo para las MIPYMES turísticas, Financiamiento al Sector Turismo, Electrificación Rural con Energías Renovables, etc.

Se amplió la cobertura del Seguro Social para trabajadores desempleados; para fortalecer el servicio nacional de empleo se empleó un presupuesto de 1,250 millones de pesos.

3. Apoyo a la economía familiar: se congelaron durante todo el año 2009 los precios de la gasolina y el precio de gas LP; se otorgó 750 millones de pesos en apoyos directos o de financiamiento para que las familias de escasos recursos sustituyeran sus aparatos electrodomésticos viejos por nuevos; se aumentaron los apoyos crediticios para la adquisición de vivienda popular del Infonavit y del Fovissste en un 28% y de la Sociedad Hipotecaria Federal en un 40%.

4. Apoyo de la competitividad y a las pequeñas y medianas empresas: se redujo el precio de la electricidad; se autorizó a mayor número de empresas que así lo requieran una tarifa eléctrica de cargos fijos durante doce meses; el gobierno federal realizó 20% de sus compras a las pequeñas y medianas empresas mexicanas; se estableció un fideicomiso por 5,000 millones de pesos para iniciar el Programa para el Desarrollo de Pymes, proveedoras de la Industria Petrolera Nacional; se brindó asesoría técnica a las Pymes cuyos apoyos fueron por 7,000 millones de pesos; Nacional Financiera y Bancomext incrementaron el financiamiento en un 21%; el crédito para el sector rural aumentó 10%; el crédito directo de la banca de desarrollo se incrementó en más de 125,000 millones de pesos durante el 2009, lo cual representó un crecimiento del 26%; se dio difusión al lema "Hecho en México",

con objeto de apoyar la adquisición de bienes y servicios nacionales. 4. Inversión para infraestructura, competitividad y empleo: se aceleró el Programa Nacional de Infraestructura; Pemex contó con 17,000 millones de pesos adicionales para inversión y las entidades federativas con 14,000 millones de pesos adicionales para inversión en infraestructura; el Banco Nacional de Obras y el Fondo Nacional de Infraestructura otorgó créditos y garantías por más de 65,000 millones de pesos.

5. Acciones para promover un gasto público transparente: se creó la Ley de Contabilidad Gubernamental para fortalecer la transparencia; se ejerció oportunamente el gasto público para enfrentar la crisis a través de la autorización otorgada a las dependencias y empresas paraestatales para iniciar desde el primer día de enero de 2009 la licitación de obras, bienes y servicios; se publicó en el Diario Oficial de la Federación todas las reglas de operación de los programas previstos en el Presupuesto de Egresos de la Federación 2009; se firmaron 21 convenios con gobiernos estatales con objeto de iniciar inmediatamente el ejercicio de la mayor parte de los programas del presupuesto y ejercer sin cambios el Presupuesto de Egresos aprobado para el 2009. Las medidas anteriores apuntadas en programas, acciones y medidas del gobierno representaron una mayor intervención del gobierno en la economía, el cual a través del gasto público y el financiamiento a los diferentes sectores pretendió combatir la crisis económica. Existió por tanto mayor intervención gubernamental; las estrategias fueron más allá de las políticas neoliberales, las cuales en este proceso de crisis quedaron rezagadas y surgieron a la luz políticas y estrategias de corte keynesiano. Por los datos anteriores puede considerarse al gasto público como mecanismo de apoyo para salir de la crisis, lo cual no necesariamente generó presiones inflacionarias, ni atentó sobre el buen manejo de las finanzas públicas. Cabe señalar que el incremento en el gasto público se generó gracias a que México desde la década de los noventa desarrolló políticas macroeconómicas para la estabilidad. Antes de la llegada de la crisis, México manejaba finanzas públicas sanas, disciplina monetaria, tipo de cambio flexible y desendeudamiento externo; las anteriores fueron condiciones que permitieron alcanzar un equilibrio en el balance fiscal, inflación baja y una mayor credibilidad en el manejo de las finanzas. La deuda externa descendió con respecto al PIB del 24 al 3% durante el periodo 2004-2008; la deuda interna representó el 14% del PIB, lo cual puede ser manejable.

3.1.5. *Lo que faltó por hacer.*

No obstante lo anterior, es necesario mejorar la regulación a través de la obligación de la declaración de información por parte de todas las entidades financieras mexicanas y extrajeras, la mala supervisión de las entidades financieras mundiales, no permitió una buena gestión de los riesgos, por ello se deben supervisar y regular eficientemente en México. El Estado mexicano debe crear estrategias para ampliar y mejorar la intermediación financiera, en especial aquella que vaya dirigida a la Banca de Desarrollo, acompañada además de una estrategia de supervisión bancaria para la asignación del crédito que tenga por objetivo el desarrollo nacional.

El gasto en infraestructura es un buen aliciente, sin embargo lleva años para ponerse en acción, por ello el gobierno acertadamente desarrolla programas de empleo temporal; sin embargo, consideramos que debe también apoyarse aquellas áreas donde la gente se encuentra plenamente capacitada, tal es el caso de las artes, la danza, la música, la investigación etc.

México es un país que basa fuertemente su economía en el sector petrolero. En febrero de 2009 se anunció el descubrimiento de un yacimiento de 139,000 millones de barriles de petróleo, el dato anterior puso a México como el tercer país con mayores reservas probadas en el mundo. Por lo anterior México puede tener la confianza de seguir contando con recursos provenientes del petróleo, siempre y cuando maneje una adecuada política energética. Ello no implica que se pueda bajar la guardia como en décadas pasadas se hizo durante el llamado milagro mexicano. (Serrano, N. 2009).

La política fiscal a diferencia de la monetaria tiene un efecto a largo plazo y sirve como instrumento anticíclico. A corto plazo las políticas monetaria y financiera tienen efectos directos sobre el conjunto de la economía; sin embargo, no existe certeza de ser un mecanismo que permita promover de forma directa el crecimiento económico. Sin embargo, en este momento de inestabilidad se requiere liquidez, para ello la reducción del encaje legal puede ayudar a resolver el problema, lo cual se debe acompañar de líneas de crédito a bancos establecidos en México y la recompra de bonos del gobierno.

Cabe matizar que las medidas se encuentran limitadas por la disponibilidad de activos externos, por el grado de monetización de la economía y por la penetración del mercado financiero.

En conclusión, las crisis económicas son cada vez más globales, inician en un país y se expanden rápidamente al resto de las naciones insertas dentro del capitalismo, baste con recordar el efecto Tequila, Dragón, Vodka, Samba y Tango. A los países ya no les basta seguir fielmente la línea del FMI para evitar la crisis, es necesario salir del sistema, sin embargo al estar las naciones tan

penetradas por el capitalismo ello es una tarea casi imposible. Mientras se sale de la crisis actual y se espera la llegada de la siguiente, es necesario tomar acciones y aplicar estrategias de desarrollo social y económico, porque de lo contrario el crecimiento no llegará. Lo anterior deberá fortalecer las interrelaciones entre las políticas económicas y sociales, lo cual se hace necesario y fundamental en un proceso de incertidumbre global.

La crisis internacional llevó a las autoridades mexicanas de la confianza a la preocupación y finalmente a la ocupación para hacer frente a la misma, y es que al principio se tenía confianza en la solidez de la economía, posteriormente la profundidad de la crisis llevó a la preocupación y finalmente a la acción a través de una serie de medidas de política económica y social, entre las que destacan el Fondo Nacional de Infraestructura, el Programa para Impulsar el Crecimiento y el Empleo, el Acuerdo Nacional en Favor de la Economía Familiar y el Empleo, la modificación a la Ley del Instituto Mexicano del Seguro Social y del Instituto de Fomento a la Vivienda, etc.

Las medidas antes expuestas tienen un vínculo directo y estrecho con el incremento en el gasto público y con una mayor participación del Estado en la economía mexicana, fenómeno no visto en México en los últimos veintitrés años. En este momento de crisis mundial se reactiva la economía a través de políticas expansivas de tipo keynesiano, en este sentido no sólo México utiliza el gasto público como palanca de crecimiento, igualmente lo han hecho varios países del mundo, los cuales ofrecen liquidez a sus sistemas financieros, dan créditos a sus pequeñas empresas y subsidios a las personas.

Existen estrategias de corte keynesiano que el gobierno aplicó con objeto de moderar los impactos de la crisis, pero surge la pregunta, ¿de dónde se están obteniendo los recursos? De créditos otorgados por el Banco Mundial, frente a lo cual necesariamente se incrementa la deuda externa mexicana, no obstante, ello no representa actualmente un problema dada la fortaleza de la balanza de pagos.

Además, el incremento del gasto público no tiene efectos inflacionarios, porque la economía mexicana no se encuentra en pleno empleo, por ello la tarea es aplicar adecuadamente las inversiones para que tengan los mayores efectos multiplicadores y que ello se traduzca en crecimiento económico.

Finalmente señalar que durante 2010 no se garantizó recobrar el crecimiento mundial. Para el caso mexicano, con datos del Banco Central, se señaló que la caída del PIB para el 2009 fue de -7.8%, lo que representó su mayor retroceso al menos desde 1981, ello indica que las medidas contra cíclicas usadas por el Presidente Calderón no fueron lo suficientemente efectivas para salir de la crisis.

Consideramos importante y necesario la aplicación de reformas estructurales que den base sólida al crecimiento de la economía mexicana. Se requiere una reforma fiscal, laboral, comercial e industrial diferente a la que implementó el gobierno de EPN. Sólo con las medidas señaladas se podrá aspirar a un crecimiento sólido y de largo plazo. En cuanto al objetivo de reducir la pobreza, es más efectiva la política laboral, de empleo y recuperación del salario que los programas asistencialistas.

En general, podemos concluir que la crisis económica internacional iniciada en el 2008 que tuvo su epicentro en Estados Unidos con la quiebra del banco Lehman Brothers, demuestra la debilidad de los países imperialistas para sostener los créditos impagables que adquirieron las empresas y la banca privada a lo largo de los años (Abadía, 2009 : 45).

Por medio del rescate de las empresas privadas a costa del gasto público, Estados Unidos logró evitar el “crack” y gestionar los efectos de la crisis, pero no ha logrado recuperar su economía. La disputa de demócratas y republicanos en torno al techo de la deuda, mostró que EE.UU. estaba más cerca de la debacle que de la recuperación, mientras convertían en botín político el futuro de millones de trabajadores estadounidenses (Tello, 2013 : 56).

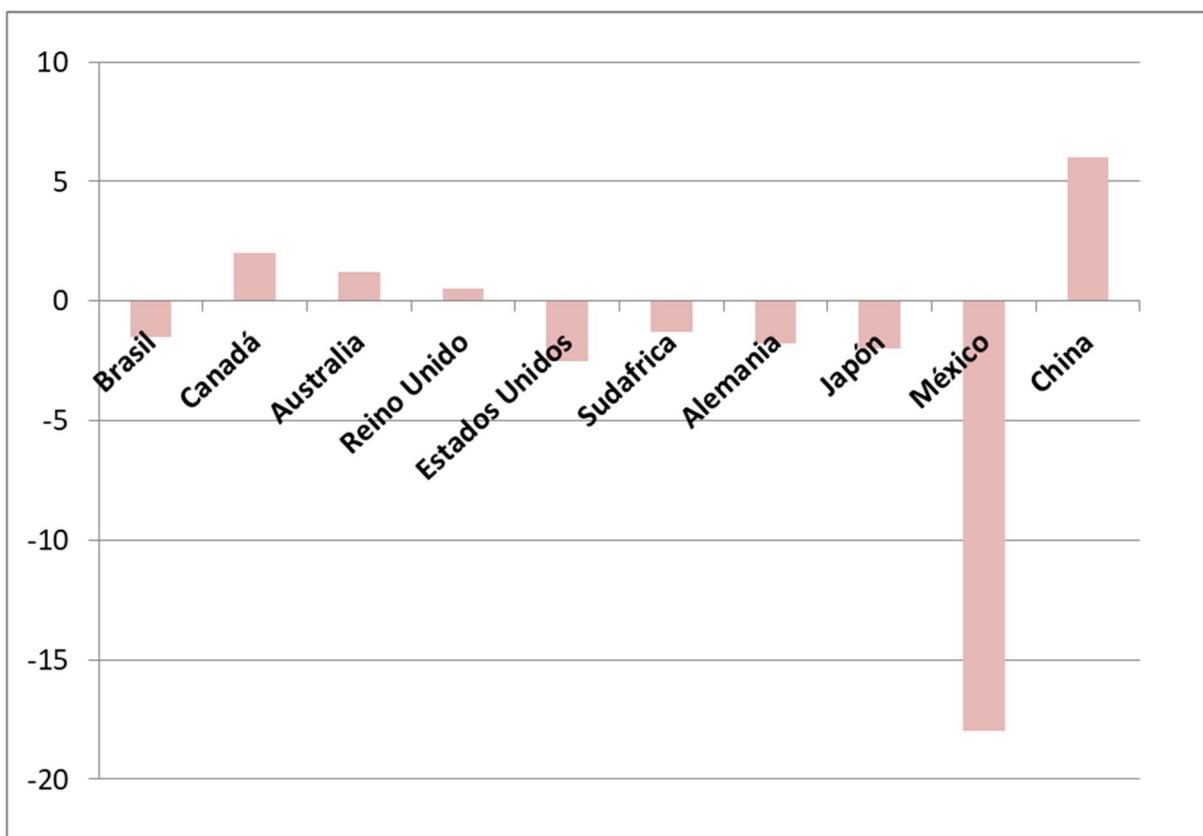
La crisis se extendió por el mundo y demuestra la incapacidad del capitalismo para poder salir de ella; se trasladó a Europa y en sus eslabones más débiles, como Grecia o España, se expresó de forma aguda. La imposibilidad de Grecia para mantener su economía a la par de los demás países de la eurozona, llevó a aquel país a adquirir un endeudamiento masivo, superior al total de su Producto Interno Bruto (PIB) (Ugarteche, 2010 : 123).

La solución del imperialismo para paliar la crisis, ya sea en un país como Grecia o como México, es por medio del rescate financiero a través organismos financieros internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, rescate condicionado a que los países privaticen su sector público, afectando en muchos casos el gasto social, lo cual significa que los gobiernos destinan menos recursos a la educación, la salud o a los programas de vivienda, generando mayores condiciones de precariedad entre los trabajadores (Amin, 2009 : 134).

La causa profunda de la crisis de 2008 fue la caída de los salarios a nivel mundial (Gráfica 10), misma que generó una contracción en la demanda agregada y que tuvo su reflejo más claro en el sector de la vivienda, cuyo precio a la vez estaba relativamente elevado, debido a la concentración de las viviendas en pocas manos, la especulación y el sobre precio en este mercado, haciendo que su oferta este por arriba de su demanda (Shaikh, 2010: 321).

La caída de los salarios ha sido un fenómeno generalizado a nivel mundial, y México ha sido uno de los países de los miembros del G 20 que más ha resentido esta caída (Gráfica 10), a diferencia de China donde ya para el 2020 se ha recuperado el salario real, superando incluso al salario promedio real de México; es decir, China ya no basa su competitividad solamente en los salarios promedio, si no en la innovación a través de un modelo capitalismo liderado por el Estado.

Gráfica 10. Crecimiento promedio de los salarios reales en algunos países del G 20 posterior a la crisis (2007-2020)



Fuente: Base de datos de la OIT sobre las tendencias mundiales de los salarios (Global Wage Database) (OIT, 2020 : 57).

México es un país que depende económicamente de Estados Unidos, en las exportaciones de manufacturas, la venta de hidrocarburos, las remesas y los programas financieros de inyección de dinero para mantener el dominio imperialista sobre América Latina, como la Alianza para el Progreso.

Al ser un país subordinado a las políticas imperialistas de Estados Unidos, México es afectado directamente por el desarrollo económico del vecino del norte (De la Garza, 2003 : 45).

Si la economía norteamericana colapsa, el futuro de millones de mexicanos se verá ensombrecido aún más por la crisis y la precariedad. Estados Unidos está en una desaceleración económica que lo mantiene con un crecimiento anual de su PIB en un 1.7%, mientras que países como China o Brasil crecen por arriba del 7%. Según datos del Departamento del Trabajo de Estados Unidos, en el mes de agosto de 2014 no se creó ningún empleo en el país y el 8.3% de la población estadounidense está desocupada. Desde el estallido de la crisis en el 2008, se perdieron 9 millones de empleos, de los cuales sólo se han recuperado 2.4 millones (Krugman, 2009 : 67).

Mientras las bolsas del mundo sufrieron pérdidas en relación a los malos datos del empleo en Estados Unidos, por su bajo crecimiento y su inestabilidad económica, la economía mexicana lo resintió aún más: el dólar llegó a 13.98 pesos en enero de 2011, con efectos nefastos sobre los trabajadores debido a la inflación de los precios de las importaciones. En tanto que el secretario de hacienda, Ernesto Cordero tuvo que reconocer que la volatilidad del mercado internacional traería a la economía mexicana desaceleración o una posible recesión, lo cual persistió hasta el año 2014.

En el año 2011, Ernesto Cordero intentó convencer de que esto podía contrarrestarse mediante el poder de compra de la “clase media”, para fomentar el mercado interno a base de créditos. Sin embargo, la realidad es que los millones de trabajadores y los sectores medios empobrecidos vieron reducido su poder adquisitivo, azotado por los bajos salarios y por el alza general del costo de vida, que es mucho mayor a los índices del gobierno.

Pero la principal respuesta del gobierno Felipe Calderón a la crisis económica mundial, apoyada por los políticos patronales y los capitalistas, fue claramente definida por el gobernador del Banco de México, Agustín Carstens, quien insistió en la aprobación de las reformas estructurales como las siguientes:

- La reforma laboral. Para garantizar la súper explotación, la terciarización y el bajo costo de la mano de obra.
- La reforma educativa. Que prepare mano de obra especializada y barata para las empresas transnacionales.
- La reforma energética. Que permita abiertamente la explotación de los recursos naturales y energéticos por parte de empresas privadas.

- La reforma a la Ley de Seguridad Nacional. Que despliegue y les dé poder a las fuerzas militares para reprimir en todo el país.
- La reforma de asociaciones público-privadas. Que le permitiría a las empresas privadas realizar funciones del sector público, como la distribución del agua o el cobro de algún impuesto (Solís, 2014 : 9).

Estas reformas son las que, según los funcionarios del Estado, harán que la economía mexicana pueda “enfrentar la crisis”, a costa de los trabajadores. Otro caso es el de la deuda externa, en 2013, México abonó al pago de su deuda 3 mil 353 millones de dólares, sólo por concepto de intereses; a pesar de los cuantiosos pagos abonados a la deuda externa neta de México, ésta ascendió a 134 mil 435 millones de dólares en 2013.

La crisis de 2008 agravó aún más la tendencia del deterioro del poder adquisitivo de los salarios en México, en la medida que muchas empresas exportadoras disminuyeron su nivel de ventas a Estados Unidos, mercado con el cual se depende en un 91% como destino de las exportaciones (INEGI, 2012 : 34); esto generó por un lado, una devaluación del peso mexicano, pasando en promedio de los 11 pesos en 2007 a más de 13 pesos por dólar en 2014, y por otro lado, una menor demanda de fuerza de trabajo, tanto del lado de Estados Unidos, como del lado de México, factores que presionaron aún más el descenso del salario promedio real en México a través del encarecimiento de las importaciones de los bienes salario y debido al desempleo que presionó a la baja aún más el nivel salarial; aunque paradójicamente, la participación de los salarios en el PIB manifestó un ligero aumento en 2009, esto se debió más bien a la contracción de -6.5% del PIB para este año, sin embargo la tendencia decreciente de la participación de los salarios en el PIB continua desde 2007 hasta 2014 (CDMX, 2015 : 35).

Adicionalmente, la participación de los salarios en el PIB tiende a ser menor, y por otro lado, la brecha salarial entre los países del G8 y México se hace cada vez más grande desde 1987 (Dussel, 2004 : 23). Esta tendencia decreciente de la participación de los salarios en el PIB da cuenta también del nivel de concentración de la riqueza en México y en el mundo, medido a través del coeficiente de Gini, que en México era de 48.6 para el año 2009, un año después de la crisis económica mundial (INEGI, 2012 : 132).

Al aumentar el crecimiento económico medido en terminos del PIB, aumenta el coeficiente de Gini, es decir, aumenta la concentración de la riqueza; ya David Ricardo advertía de este elemento (Ricardo 1973: 205); es decir, crece el pastel de la riqueza, pero se reparte inequitativamente.

Otro elemento importante a los efectos de la crisis de 2008 es que se incrementaron los precios de los granos básicos como el maíz, el trigo, el frijol y el arroz, estos incrementos se explican en primer lugar por los efectos del calentamiento global sobre la agricultura (huracanes, inundaciones, sequías); en segundo lugar, por el incremento de la demanda de China e India ante su elevado crecimiento poblacional y el ritmo de crecimiento de sus economías; y en tercer lugar, debido a la utilización de biocombustibles producidos con maíz, como respuesta a los elevados precios internacionales del petróleo en el año 2008 (ONU, 2008 : 47); por lo tanto, esto repercutió directamente en el incremento de los bienes salarios, presionando aún más sobre el deterioro del poder adquisitivo de los trabajadores, efectos que se manifestaron claramente en México, sobre todo en el caso de la cadena maíz-tortilla.

Este fenómeno es aún más deplorable si consideramos que la causa del calentamiento global es el estilo de desarrollo de países como China y Estados Unidos, países que no quisieron firmar el protocolo de Kioto para reducir las emisiones de carbono a la atmósfera, cuando es precisamente China uno de los modelos de economía a seguir para las economías emergentes.

Adicionalmente, sin duda es el desempleo uno de los elementos más preocupantes de la crisis económica mundial; en Europa, éste ha alcanzado niveles alarmantes como en países como España y Francia. Por su parte; aunque en menor medida, América Latina padeció los embates de la crisis global, el caso particular de México se describe en el siguiente apartado.

3.2. Impacto de la crisis en el desempleo en México

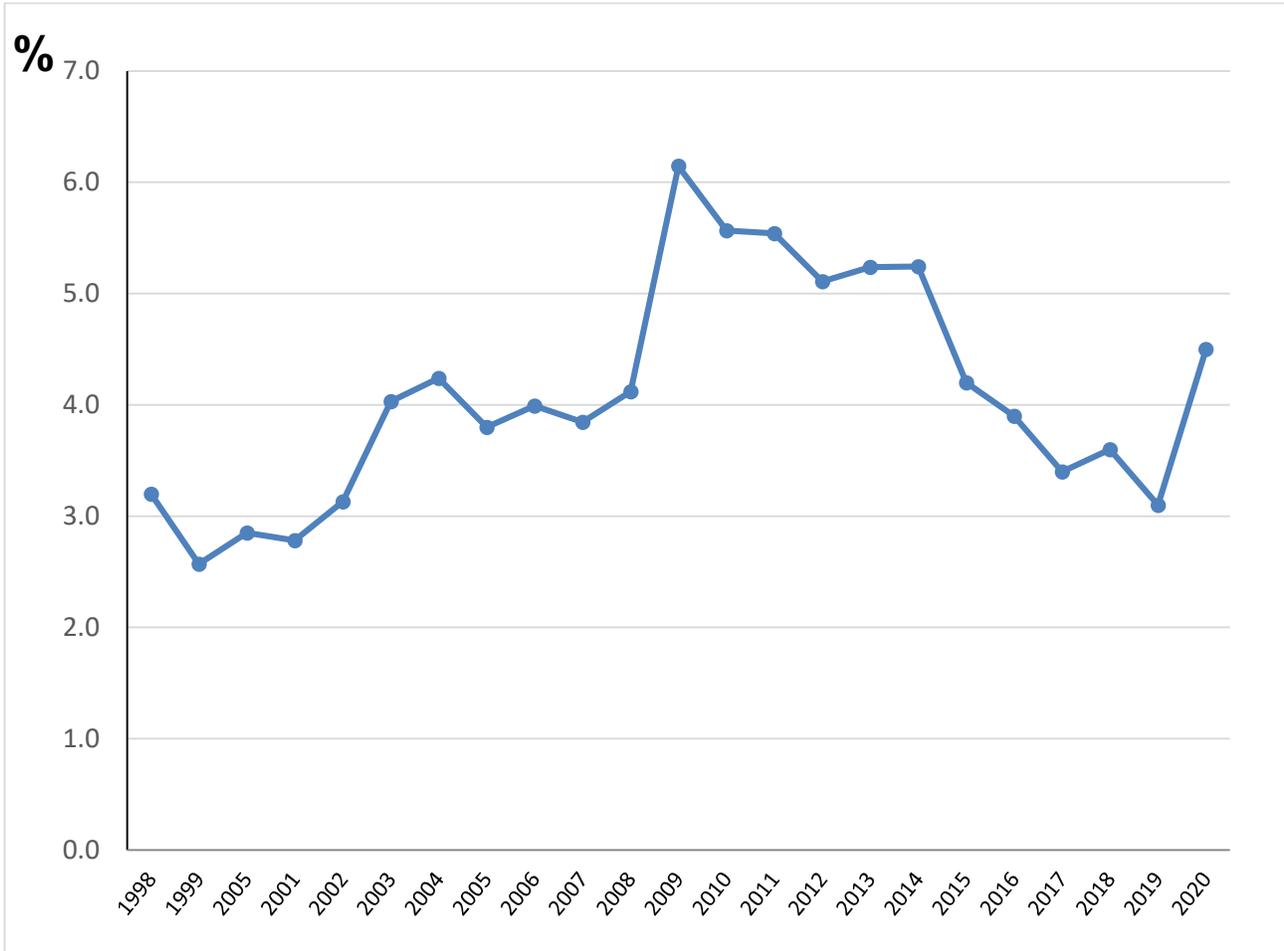
Otro impacto directo de la crisis económica mundial fue en el desempleo, el cual es una condición estructural del capitalismo, Marx lo planteo en términos de la existencia de un EIR (Marx, 1965 : 67); en este respecto, los neoclásicos plantean que el desempleo es una cuestión temporal que responde a condiciones de mercado. Por su parte, los keynesianos establecen que el desempleo es una condición estructural del sistema económico que implica la necesidad de la intervención del Estado a través de la política de inversión (Keynes, 1994 : 123).

La cifras de desempleo en México y en la mayoría de los países del mundo son siempre relativamente bajas, esto es porque cuantifican al grupo de trabajadores que incluso laboraron unas cuantas horas a la semana; por lo tanto, si se considera al conjunto de trabajadores que no han logrado encontrar un empleo de tiempo completo y remunerador; es decir, que laboren por lo menos 25 horas a la semana, entonces la cifra de desempleo es mucho mayor.

La tasa de desocupación (TD) fue de 4.1% en promedio en el periodo de 1998 a 2020. En México el INEGI define la TD como el porcentaje de la población económicamente activa (PEA) que se encuentra sin trabajar, pero que está buscando empleo (INEGI 2020: 26).

Las cifras de desempleo se suelen incrementa posteriormente a las crisis económicas, como sucedió en el año 1995, posteriormente a la crisis de 2008 y posteriormente a la *pandemia* de Covid 19 en 2020, el empleo cae porque cae la inversión ante las menores expectativas de ganancias de los propietarios de capital, adicionalmente el desempleo genera una contracción en la demanda agregada (Gráfica 11).

Gráfica 11. Tasa de Desocupación en México 1998-2020

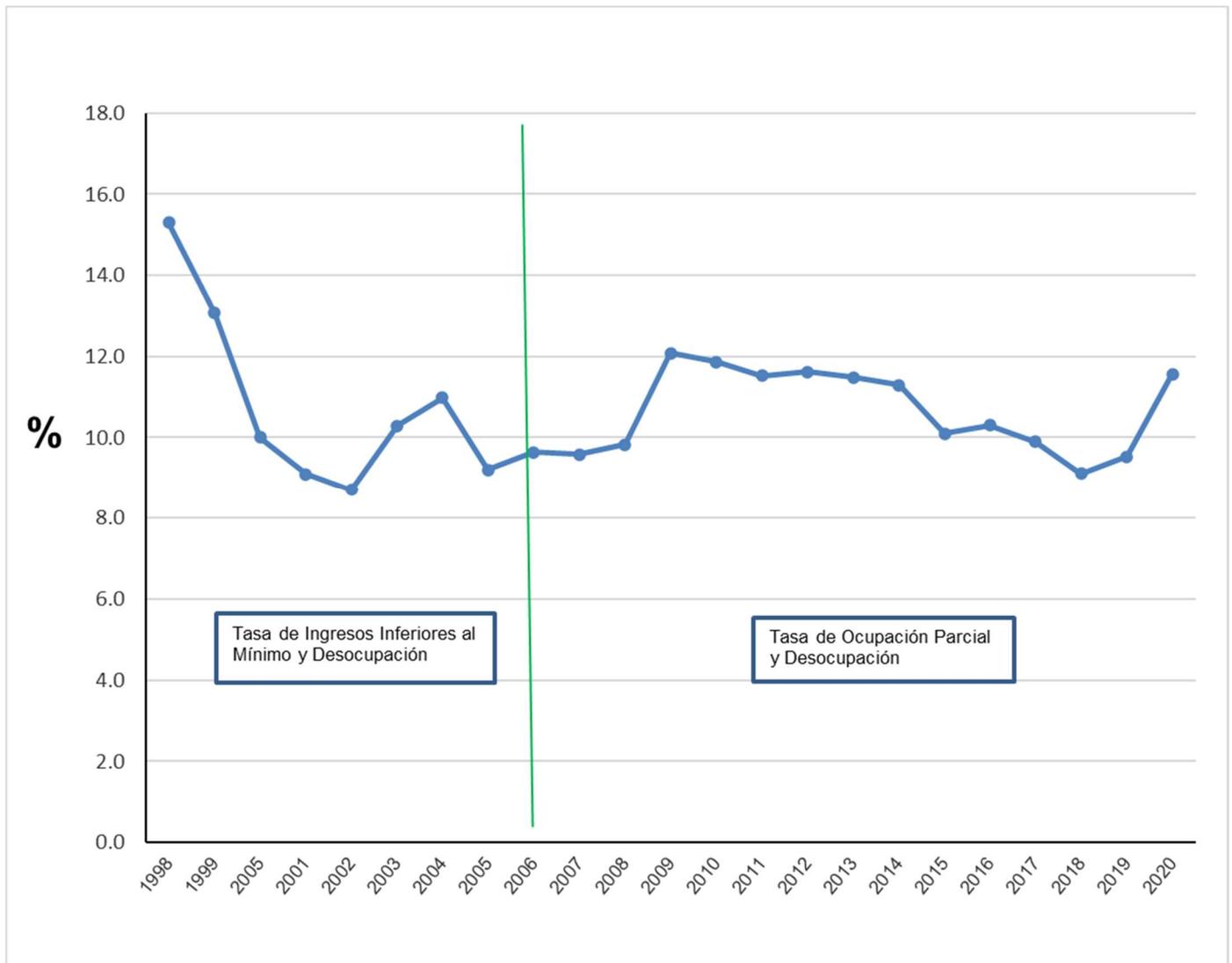


Fuente: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), datos trimestrales, del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2020.

Sin embargo, la definición de Tasa de Desocupación es laxa, ya que no considera la cantidad mucho mayor de trabajadores que laboran en condiciones precarias o que laboran unas cuantas horas a la semana, los cuales para el INEGI ya no representa a la población desempleada; aunque, el INEGI desarrolló otra categoría para reflejar la informalidad y precariedad del empleo, de 1998 a 2005 se calculó la Tasa de Ingresos Inferiores al Mínimo y Desocupación (TIID) y de 2005 a 2014 se calculó

la Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación (TOPD), la cual se define como el porcentaje de la PEA que se encuentra desocupada más la ocupada que trabajó menos de 15 horas en la semana (Gráfica 12).

Gráfica 12 Tasa de Ingresos Inferiores al Mínimo y Desocupación (TIID) (1998-2005) y Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación (TOPD) (2006-2020) (% de la PEA)



Fuente: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE 2020), datos trimestrales, del Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Como se observa en la Gráfica 12, en 1998, unos años después de la severa crisis de 1995, se alcanzó el punto más alto de la TIID, 15.5% de la PEA no tenía empleo o aun laborando tenía ingresos inferiores al salario mínimo; para el año 2004 está cifra descendió a 11%, ya con una economía más volcada a la exportación e integrada con Estados Unidos.

Por su parte, fue posteriormente a la crisis mundial, en el año 2009 cuando la TOPD alcanzó el 12% de la PEA; es decir, cuando el desempleo y la precarización de las condiciones laborales alcanzaron su máxima expresión en México.

Con la *pandemia* de Covid 19, la TOPD volvió a tener una caída significativa, cercana al 12% en 2020, ocasionada por el cierre masivo de empresas por el confinamiento, principalmente en los sectores de los servicios personales como restaurantes, empresas del entretenimiento y del sector manufacturero (Esquivel 2020: 14). Pese a las innovaciones en el teletrabajo y la conectividad laboral, los empleados que realizan trabajo manual y requieren por la naturaleza de sus labores asistir a un establecimiento y dependen del contacto físico con clientes y consumidores, son los que resintieron gravemente los efectos de la *pandemia*.¹¹

¹¹ En este sentido Gerardo Esquivel propuso medidas de política económica para atenuar los efectos de la *pandemia* en México, tales como: 1) un seguro de desempleo de emergencia que pudiera beneficiar al poco más de un millón de trabajadores formales que han perdido su empleo; 2) un programa de protección a la nómina que ayudara a las empresas a sostener un mayor número de empleos formales; 3) el diferimiento en el pago de contribuciones sociales a micro, pequeñas y medianas empresas; 4) un programa especial de apoyo para el pago de rentas u otros costos fijos (para restaurantes u otros negocios especialmente afectados por la *pandemia*); y 5) un programa que le otorgara un apoyo mínimo a los trabajadores informales que hubieran perdido temporalmente su fuente de ingresos (Esquivel 2020: 14).

3.3. Impacto en la relación entre la demanda agregada, los salarios reales y el coeficiente de Gini

Otro efecto de la crisis económica mundial fue sobre la demanda agregada que se relaciona con el volumen de ventas de las empresas y con una mayor concentración de la riqueza, lo cual está asociado a su vez con la caída de los salarios reales. De hecho, la demanda agregada es causa y consecuencia de la crisis económica mundial y tiene que ver con la situación que ya se describió en el apartado 3.1, ya que los estadounidenses no pudieron pagar su hipoteca, lo cual generó la cadena de impagos que llevó a la debacle del sistema financiero mundial.

En este apartado hacemos un ejercicio estadístico que consiste en correlacionar el comportamiento de las variables principales de nuestro objeto de estudio. Partimos de la idea que los datos oficiales no representan la realidad como tal, sin embargo estos pueden ser un indicio para verificar los parámetros que se derivan de la relación entre las variables de estudio. En este sentido planteamos la siguiente ecuación:

$$DA = f (W, Gi, wY)$$

Las variables que se correlacionan son las siguientes:

Variable dependiente:

DA = Demanda agregada

Variables independientes:

W = Salario Promedio

Gi = Coeficiente de Gini

wY = Participación de la masa salarial en el ingreso nacional

(wY = Dato del IMSS sobre masa salarial considerando el salario base de cotización)

Temporalidad:

Enero de 2007- enero de 2020

Hipótesis: El comportamiento de la demanda agregada depende del nivel de salario promedio y del coeficiente de Gini, a su vez, los salarios y el coeficiente de Gini guardan una correlación inversa entre

sí; es decir, cuando disminuye el salario promedio real, aumenta el índice del coeficiente de Gini, o dicho en otros términos, aumenta la desigualdad de ingreso.

A su vez, la demanda agregada se define como la demanda realmente ejercida en los mercados, determinada en un período de tiempo; comprende la demanda total de bienes de consumo: C, más la demanda de bienes de inversión: I, a las cuales hay que añadir la demanda del sector público (gasto público): G, más la demanda del sector externo (exportaciones menos importaciones): X, como se plantea en la siguiente ecuación:

$$DA = C + I + G + X$$

En el caso particular de México, la demanda agregada ha tenido fuertes debacles en los periodos de crisis económica, como se observó en el año 2009 por la caída del empleo y los salarios reales en 2009 en el marco de la crisis financiera internacional y por la caída en el empleo durante la *pandemia* de Covid 19 en 2020 (Gráfica 13).

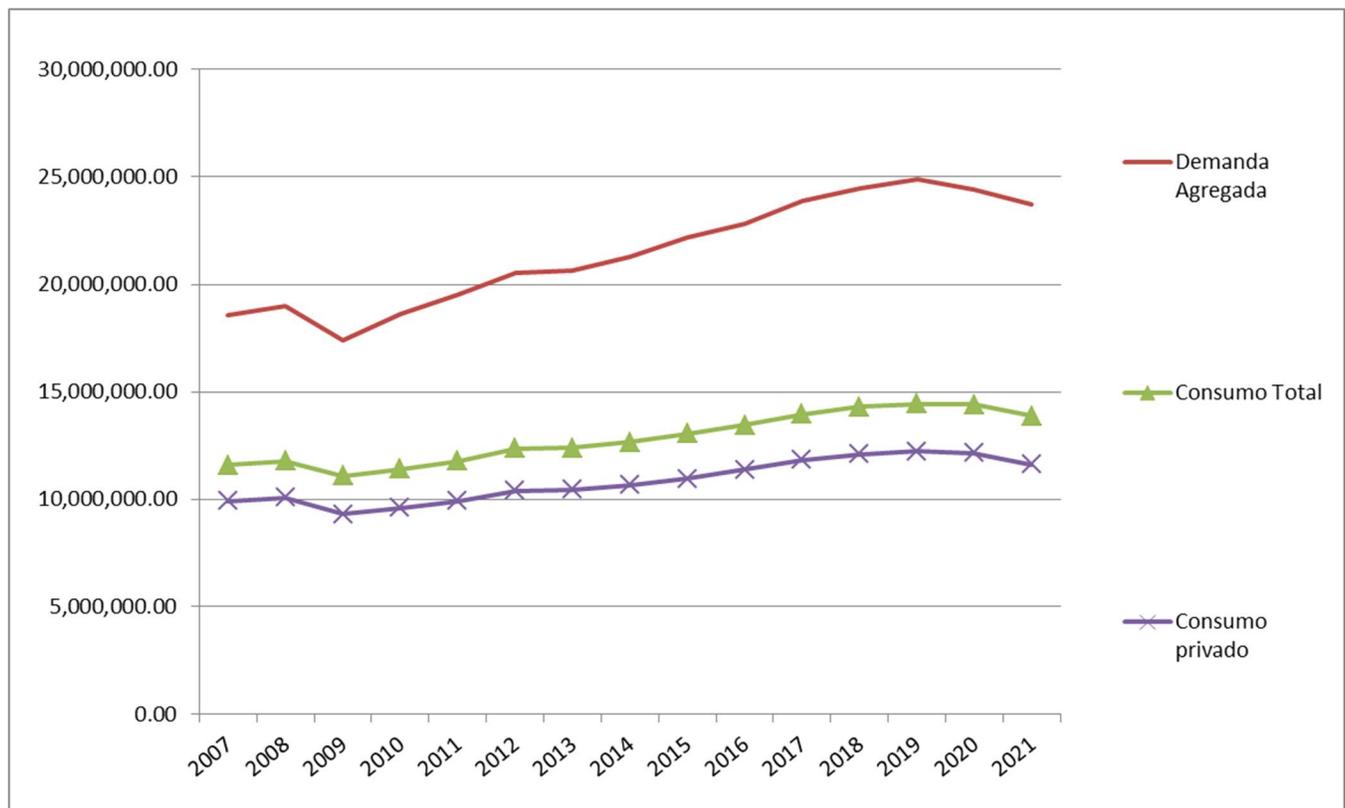
Si analizamos los componente de la demanda agregada del periodo de 2007 a 2021 se observa en la Gráfica 13 que el consumo privado evoluciona menos que proporcionalmente que la demanda agregada y el consumo total; es decir, el gasto de la mayoría de las familias que reciben un salario, o que están en la economía informal¹², o tienen ingresos por actividades empresariales, impacta menos en la demanda agregada de lo que representa el gasto del gobierno o las importaciones de componentes para la producción de las empresas insertas en la economía globalizada. Las decisiones de consumo privado evolucionan en menor medida que la velocidad en la que crece la producción de mercancías en el agregado, generándose sobreproducción (Kalecki 2003: 44).

Si concebimos a la economía mundo como un sistema global (Amin, 1993 : 34) (OECD, 1999 : 77), entonces, la caída de los salarios reales y la concentración del ingreso impactan directamente en la contracción de la demanda agregada, generando problemas de pagos y un círculo vicioso a nivel global (Figura 6), en donde las empresas no generan empleos porque no venden sus productos, al

¹² La economía informal es parte del mercado, pero no contribuye directamente con el pago de impuestos, como lo hacen aquellos que participan en la economía formal. Forman parte de la economía informal los comerciantes ambulantes, los que ofrecen servicios y trabajan por cuenta propia y no pagan impuestos o no están adscritos al sistema fiscal. Pertenecen a la economía formal las empresas con establecimientos fijos y los trabajadores que tienen registro fiscal, pagan impuestos y son registrados por los institutos de estadística nacional.

mismo tiempo, si no venden es porque no hay empleos y suficiente nivel de ingreso para comprar (Figura 6).

Gráfica 13. Demanda Agregada, consumo total, consumo privado 2007-2021. Pesos Mexicanos, Base 2013=100

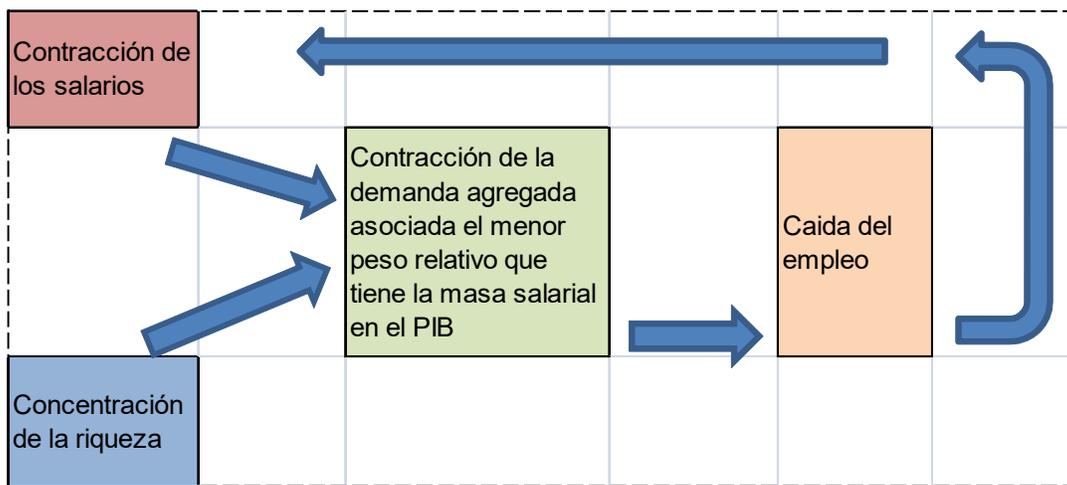


Fuente: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados de México: <http://www.cefp.gob.mx/indicadores>, 2020.

En este sentido, el tema de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, no es solamente un tema ético y de justicia social, es un tema de estrategia económica para salir de la crisis. Mejorar los ingresos de los trabajadores ayudó a salir de la crisis mundial de 1929-33, a través de nuevos beneficios y prestaciones a los trabajadores bajo el esquema del *New Deal*, sólo que en aquellos

tiempos Estados Unidos tenía la amenaza de una revolución socialista por parte de los trabajadores, por lo tanto era necesaria como estrategia política otorgar concesiones a los sindicatos y mejorar sustancialmente el nivel de vida de los trabajadores, sobre todo durante la etapa de la posguerra, en el contexto de lo que era la guerra fría (Hobsbawn, 2011: 134).

Figura 7. Círculo vicioso de la contracción de los salarios



Fuente: elaboración propia

En el presente no existen los contrapesos políticos al sistema capitalista debido a la crisis de la utopía socialista, y organismos internacionales como la OCDE, el FMI y el Banco Mundial ratifican la idea de que el actual orden económico mundial neoliberal es el único camino a seguir como estrategia de desarrollo.

En el caso particular de México, las remuneraciones que reciben los trabajadores por su empleo han perdido participación en el total de la economía, lo cual implica menores ingresos disponibles para la población y un mercado interno débil. Mientras que la participación de las ganancias aumento significativamente posteriormente a la crisis económica mundial y hasta el inicio de la *pandemia* de COVID 19 en el año 2020.

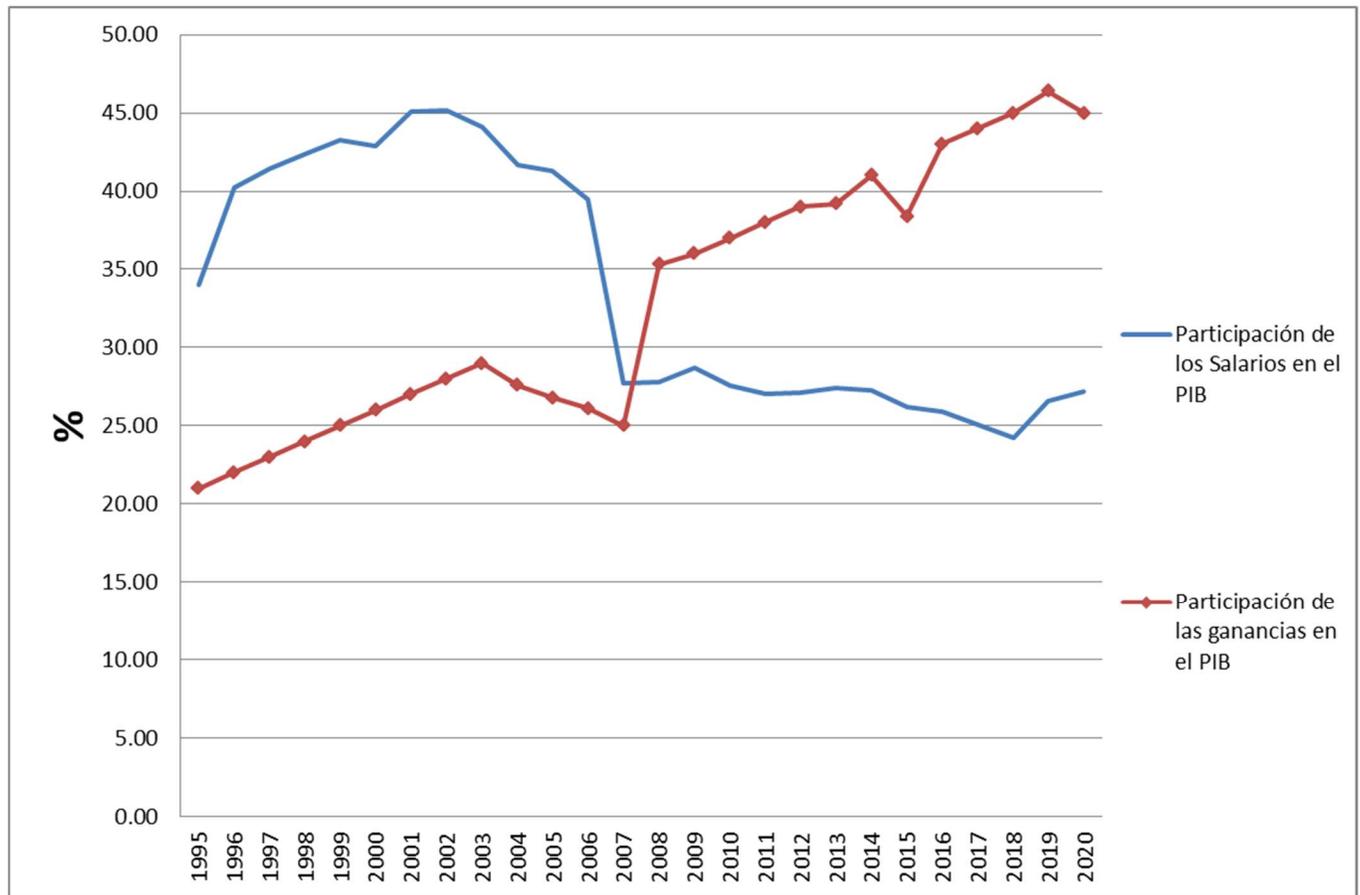
Datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2013, 2020) mostraron que la masa salarial, que es la suma de las remuneraciones totales que reciben los asalariados en sueldo, prestaciones en dinero y en especie, registró una reducción como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB), al pasar de 28.7% en 2009, a 27% del PIB en 2011. Para 2018 los salarios representaban un 24.20% y se incrementó ligeramente su participación en el PIB para 2020 con 27.20(Gráfica 14).

Aunque se ha recuperado la participación de los trabajadores en la riqueza nacional medida por el PIB, está siguió siendo relativamente baja en comparación con otros países (Gráfica 15), lo cual ha influido en el menor dinamismo del mercado interno debido a que los trabajadores tuvieron menos ingresos para consumir (Samaniego, 2009 : 65), este escenario se agravó con la *pandemia* por el desempleo generado que afectó principalmente a los trabajadores no calificados. En contraste, los datos muestran que la participación de las ganancias en la riqueza nacional aumentaron en su participación de 35.3% en 2008 a 46.4% en 2019, con una ligera disminución en en 2020 para estar en 45.1. Este fenómeno se verifica a nivel mundial, los ingresos de los trabajadores disminuyen y la riqueza de los millonarios aumenta¹³ (Pikety 2014: 56).

La continuidad de la política tributaria progresiva y de combate a la evasión fiscal del gobierno de Andres Manuel López Obrador permitieron recuperar ligeramente la participación de los trabajadores en la riqueza nacional y disminuir la participación de la burguesía capitalista.

¹³ En este sentido, Pikety plantea que el fuerza fundamental que explica la desigualdad de ingresos en el mundo tiene que ver con que los rendimientos, dividendos y rentas de la clase capitalista (r) crece a mayor velocidad que la tasa de crecimiento de la economía mundial (g): $r > g$

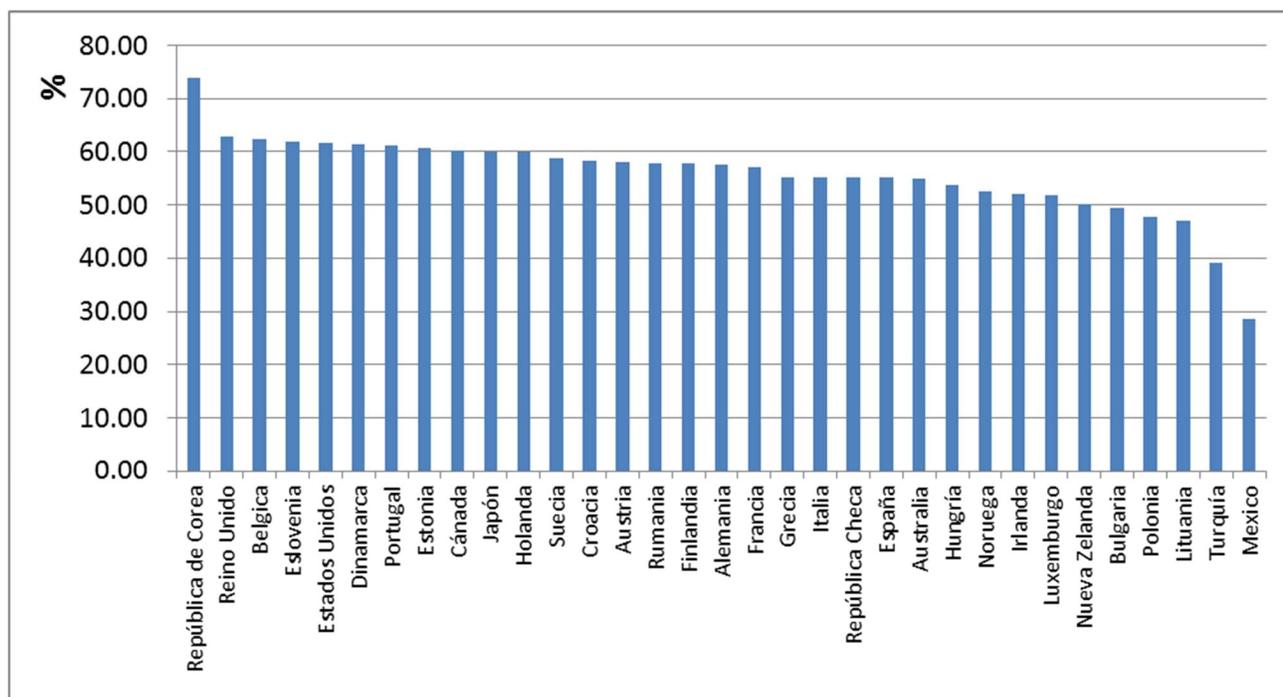
Gráfica 14. Participación de la masa salarial y las ganancias en el Producto Interno Bruto de México 1995-2020



Fuente: INEGI, BIE, Sistema de Cuentas Nacionales, Cuenta de Bienes y Servicios, 2014.

Al respecto, México es uno de los países con la menor participación porcentual de la masa salarial en el Producto Interno Bruto en el mundo. Lo que se observa en la Gráfica 15 es que en aquellos países con mayor nivel de ingreso y bienestar o mejor distribución del ingreso, la masa salarial tiene una mayor proporción en el PIB como es el caso de los países nórdicos como Dinamarca y Suecia; es decir, compartir la riqueza con los trabajadores es un importante indicador de bienestar que impacta en el conjunto de la sociedad y en la estabilidad económica y política de una nación en particular y del sistema capitalista de producción en lo general.

Gráfica 15. Participación de la masa de salarios en el PIB de varios países, 2010



Fuente : AMECO (Annual macro-economic database of the European Commission), 2010.

Adicionalmen, la baja participación de la masa salarial en el PIB se relaciona con que México es uno de los países con mayor coeficiente de Gini del mundo y con el mayor de los países de la OCDE (Gráfica 16). El coeficiente de Gini se mide en escala de cero a uno, donde cero representa la equidad total y uno representa la inequidad total. La concentración de la riqueza en México es de dimensiones importantes, apenas por detrás de países como Brasil, Colombia, Honduras y Haití, y con peor distribución de la riqueza que países como Estados Unidos, Argentina y Uganda.

El coeficiente de Gini aumentó ligeramente de 2006 a 2014; es decir, la distribución de la riqueza empeoró (Gráfica 17). En 2008 aumentó a 0.4823 como resultado de la crisis mundial que afectó más a los trabajadores de menores ingresos y a los desempleados. Al respecto, los programas de combate a la pobreza tipo Oportunidades y Prospera en México han representado transferencias de recursos del tipo "Robin Hood", sin embargo no han sido efectivos para mejorar la distribución de la riqueza (Lomelí, 2010 : 280). Es muy difícil que mejore la distribución de la riqueza en un capitalismo de libre mercado, ya que la población de menores ingresos se encuentra en una trampa de pobreza (Boltvinik, 2009: 210); es decir, un trabajador puede salir de su casa para ir a su empleo a cumplir una

jornada laboral completa, obtener un salario insuficiente para cubrir las necesidades básicas de él y de su familia y aún así seguirá siendo pobre.

La trampa de la pobreza es aquella situación que se da cuando un país pobre persiste en el tiempo sin conseguir salir de esta situación. Esto, debido a que no consigue desarrollar estructuras que le permitan crecer a nivel económico, social y cultural (Banerjee 2011: 56).

La trampa de la pobreza está muy vinculada históricamente con los países que no sufrieron una revolución industrial, principalmente de África y América Latina y que tienen un pasado colonialista (CEPAL 2008:46). El bajo nivel de ingresos, principalmente por los bajos salarios y la ausencia de ahorro es el componente fundamental que impide que estas economías puedan desarrollar y promover inversiones que incrementen el grado de industrialización de sus economías, desarrollo y bienestar de su población (Sachs 2017: 37) .

En consecuencia, estos países permanecen estancados porque no son capaces de generar riqueza a través de la inversión, o de implementar proyectos que permitan atraer inversión extranjera directa. Sin embargo, aquellos que sí detonaron la inversión, han podido desarrollar sus estructuras políticas y económicas que les han permitido pasar de países subdesarrollados a países en vías de desarrollo y por último, a países desarrollados, como ha ocurrido en las últimas décadas con países como China, Singapur y Corea del Sur (Banerjee 2011: 61).

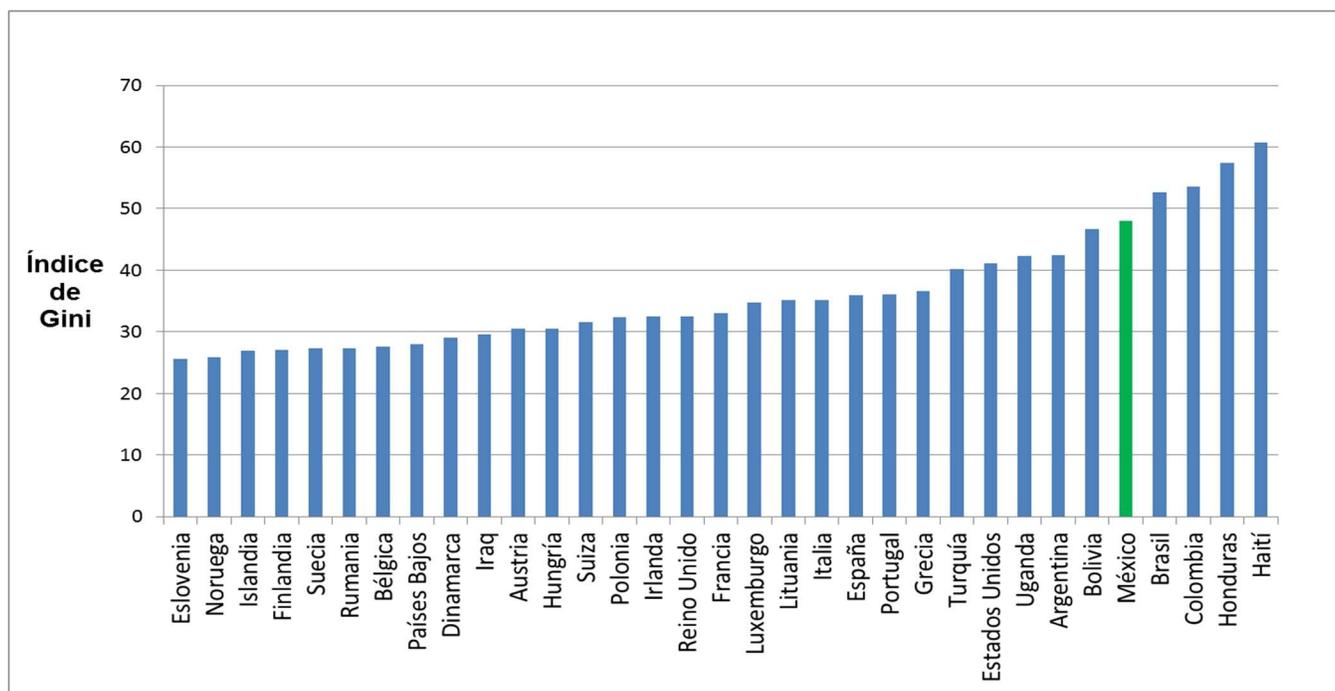
Existen muchos factores que influyen en la trampa de la pobreza. Podemos destacar los siguientes: 1) Ausencia de industrias productivas y de instituciones políticas. 2) Salarios bajos y baja productividad de la mano de obra. 3) Existencia de dictaduras, conflictos políticos, corrupción, guerras y hambrunas. 4) Acceso limitado al crédito y a los mercados de capitales. 5) Falta de servicios de salud y de centros educativos de calidad. 6) Ausencia de Infraestructuras. 7) Fuerte impacto medioambiental que afecta a la producción agrícola y a la existencia de recursos naturales tales como el agua y los bosques. 8) Tasa de inflación relativamente altas que impactan en la pérdida de poder adquisitivo de los salarios reales y por tanto en la demanda agregada. 9) Ausencia de inversiones productivas y de apertura exterior.

El concepto de trampa de pobreza alude precisamente a situaciones de baja movilidad socioeconómica. A su vez, desde el punto de vista teórico, buena parte de las explicaciones de la existencia de trampas de pobreza se apoyan en la presencia combinada de fallos de mercado y desigualdades de riqueza (Sachs 2017: 41).

Por ejemplo, desde un punto de vista económico, supongamos un contexto donde hay escaso acceso al crédito de las personas con bajos niveles de riqueza inicial, afectando su desarrollo educativo. Por otro lado, los niveles de riqueza afectan también el conjunto de oportunidades laborales de que disponen las personas. Así, la imposibilidad de financiar las inversiones en vivienda o capital físico requeridas para desarrollar un emprendimiento productivo, condenan a las personas más pobres a insertarse laboralmente como asalariados contratados en condiciones precarias, dicho en términos marxistas, se hace latente la dependencia del obrero al capitalista bajo un esquema de supuesta libertad del trabajador pero que lo esclaviza al proceso de trabajo para ser explotado y se genere extracción de plusvalía absoluta y relativa (Marx 1990: 134).

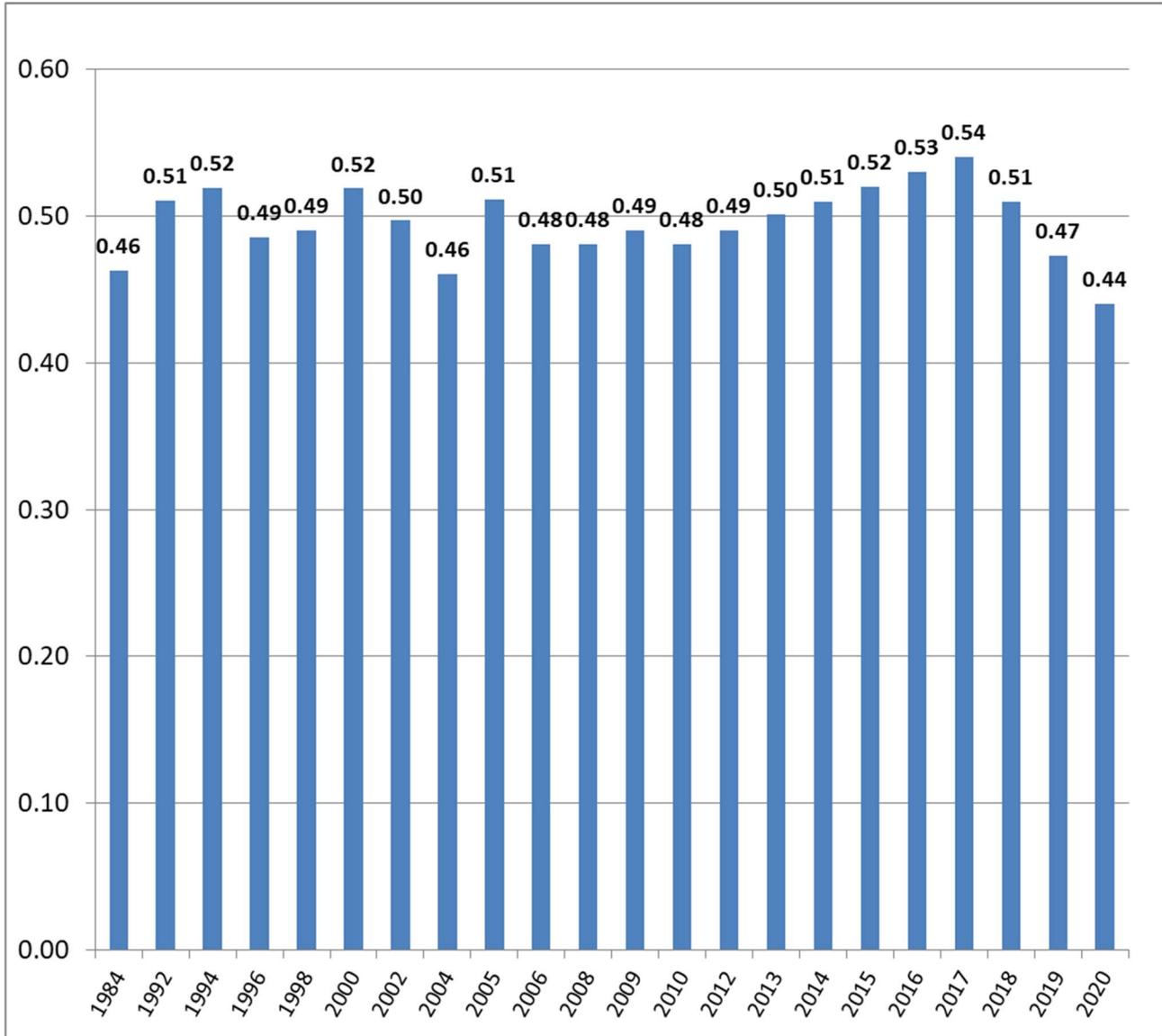
Por su parte, la población de mayores ingresos; la burguesía capitalista, incrementan su patrimonio exponencialmente por medio de la ley de la concentración y centralización del capital, "el dinero, llama dinero" (Sweezy Paul, 1973: 89) (Tello, 2013: 38); éste fenómeno puede contrarrestarse a través de la intervención del Estado con políticas tributarias efectivas que den prioridad a gravar la renta progresivamente, como sucede en países europeos como Francia, Suecia, Noruega y Suecia (Piketty, 2014: 208).

Gráfica 16. Índice de Gini para varios países en el mundo 2019



Fuente: OCDE, World Indicators Report, 2020.

Gráfica 17. Coeficiente de Gini de México 2019

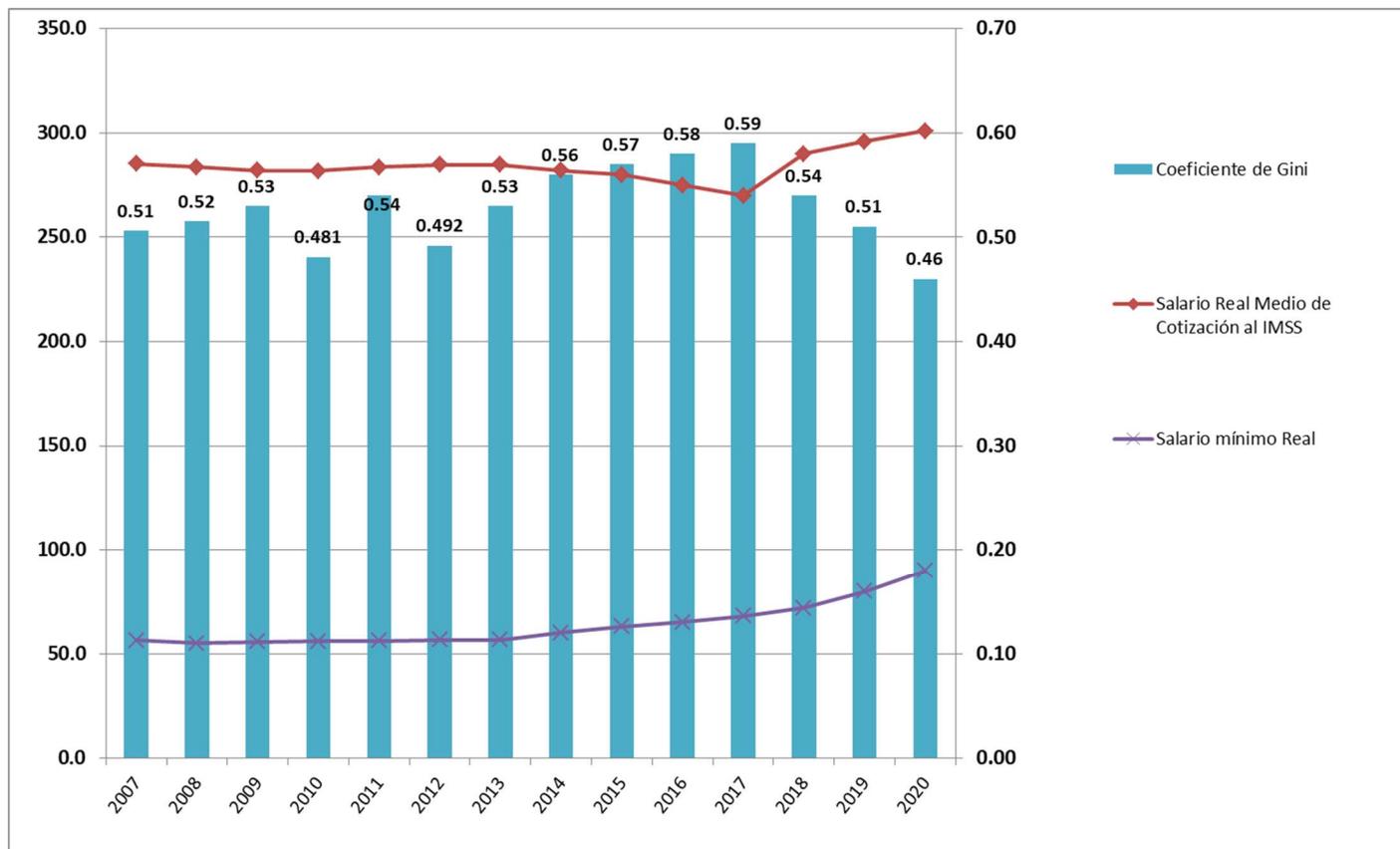


Fuente: Banco Mundial: <http://datos.bancomundial.org/>, 2019

Así mismo, en la Gráfica 18 se puede observar que el salario mínimo real y el salario base de cotización promedio al IMSS real se mantiene sin crecimiento de 2007 a 2014, por otro lado, para ese periodo posterior a la crisis económica mundial, el coeficiente de Gini aumentó de 0.48 en 2010 a 0.49 en 2013, lo que significa una peor distribución de la riqueza, lo cual está relacionado con el estancamiento del salario real. A partir del año 2018 empezó a disminuir ligeramente la desigualdad,

derivado de programas sociales enfocados en los sectores de menores ingresos y de los aumentos significativos del salario mínimo en 2020.

Gráfica 18. Salarios reales y coeficiente de Gini



Fuente:

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Anéxo estadístico del segundo informe de gobierno de AMLO 2020

Por su parte, los datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) 2013 mostraron que 30% de los hogares de mayor ingreso correspondiente a los deciles VIII, IX y X de la población, concentranban el 62.7% de los ingresos corrientes totales, mientras que el restante 70% (deciles I al VII), donde se ubican casi dos terceras partes de la población, representan sólo 37.3% del ingreso (Torres, 2015: 57).

Para 2020, la participación de los hogares con menos ingresos disminuyó a 34.5% (ENIGH 2020: 56), es decir, la riqueza en México manifiesta una tendencia a concentrarse, fenómeno paralelo a lo que sucede en Estados Unidos y otros países latinoamericanos como Brasil, lo que ha provocado que capas más amplias de población sacrifiquen su consumo para compensar las restricciones del gasto, lo que lleva al deterioro en casi todos los componentes del bienestar, principalmente la alimentación, y genera otros problemas colaterales como la delincuencia, la violencia y la migración.

Por su parte, con en el Cuadro 2, podemos observar que la constitución de la Población Económicamente Activa (PEA) es otro elemento que si bien se ha modificado desde 1995, en términos de composición y estructura salarial, no cuenta con un nivel de vida aceptable debido a que el carácter restrictivo de la Política Económica impide crear empleos suficientes para satisfacer las crecientes demandas del mercado laboral. Esto lleva a la PEA excedente a incorporarse a la economía informal, donde recibe ingresos precarios.

Mientras que en 1995 el 19.10% de la PEA ocupada se mantuvo bajo rangos de ingreso de un Salario Mínimo Mensual (SMM), para el 2015 conformó sólo 13.9%. Entre la que oscilaba entre uno y dos SMM hubo un descenso al caer de 31 a 23.4% de su participación.

En contraste, el rango de percepción salarial de dos a tres SMM, así como los que se ubican de tres hasta cinco SMM, aumentaron de manera importante (Cuadro 2). Lo anterior no quiere decir que hayan mejorado los ingresos de los trabajadores, más bien se debe a que el salario real disminuyó su poder adquisitivo, por lo que la remuneración a la fuerza de trabajo se tasó en más múltiplos del salario mínimo, el cual ya era demasiado bajo.

En 2010, dos años después de la crisis mundial, los trabajadores que ganaban un SMM apenas representaban el 13% de la PEA; es decir, era tan bajo, que relativamente pocas personas lo recibían, el salario mínimo se volvió un referente ficticio que no servía para la remuneración digna de los trabajadores, se utilizaba más bien como referente para el pago de multas. Esta tendencia no podría seguir a la baja y en años posteriores y principalmente por las iniciativas de casi todos los partidos políticos, las medidas impulsadas por el gobierno de Miguel Ángel Mancera en la Ciudad de México y por el gobierno de AMLO ante las presiones de Estados Unidos por la negociación del T-MEC es que recupero significativamente el salario mínimo, más no así el salario de la mayoría de los trabajadores, que en promedio perciben 7230 pesos en 2021, ingreso que no es suficiente para el sustento de una familia (ENIGH 2021: 35). Para que una familia pueda salir adelante con sus gastos de manutención básicos tiene que trabajar dos o más integrantes de la misma.

Cuadro 2. Distribución de la Población Económicamente Activa (PEA) por nivel de Salarios Mínimos Mensuales en México. (Estructura porcentual)

Nivel de ingresos/Años	1995	2000	2005	2010	2015	2020
Hasta un salario mínimo	19.10	15.40	14.50	13.00	13.93	18.20
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	31.00	27.10	22.60	23.00	23.39	26.30
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	14.40	18.60	19.40	21.20	21.79	22.10
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	9.50	14.90	18.20	17.10	15.05	16.40
Más de 5 salarios mínimos	7.10	11.10	10.40	8.80	7.89	7.83
No recibe ingresos	15.30	10.00	9.70	8.40	8.29	9.90
No especificado	3.70	2.90	5.30	8.50	9.66	3.10

Fuente: Encuesta de Ingreso Gasto de los Hogares, INEGI, 2013, 2020.

Para 2020, tomando en cuenta los aumentos en el salario mínimo, sobre todo en la frontera norte, se incrementó la proporción de trabajadores que ganan el salario mínimo a 18.20%. Los ingresos de la mayoría de la PEA en promedio se ubicaron en un rango de percepciones de entre dos y cinco SMM, esta relativa mejoría no refleja mayor bienestar porque más del 70% de la PEA ocupada no se ubica arriba de esos niveles salariales, lo cual establece límites estructurales en cuanto a posibilidades de reproducción, si lo ubicamos por los costos de acceso a los satisfactores mínimos que no se compensa con las transferencias de programas sociales de gobierno que intentan abatir la pobreza en el sexenio de gobierno de AMLO.

De lo anterior se deriva que el nivel salarial es la variable principal que explica el comportamiento de la demanda agregada y la concentración de la riqueza, a su vez los bajos salarios reales se explican por otras variables, como el bajo índice de sindicalización, como ya se expuso en el capítulo anterior en relación a la precarización y flexibilización del mercado de trabajo.

Por lo tanto, se concluye que mantener un mejor nivel de salarios reales es necesario para fortalecer el mercado interno y para mantener saludable la economía mundial, cada vez más globalizada debido al avanzado desarrollo de las tecnologías de la información y los medios de transporte.

3.4. Impacto en la productividad y las remuneraciones promedio

La crisis económica mundial también afectó a la productividad en el mundo, debido a la caída súbita de la producción. El análisis de la productividad y los salarios es de vital importancia ya que su abordaje es necesario para verificar el sustento de la teoría económica neoliberal sobre el empleo y los salarios. Cómo se desarrolló en el capítulo 1 sobre el marco teórico, los economistas neoliberales plantean que el salario se determina según la productividad marginal del trabajo y que el nivel de empleo depende de la oferta y la demanda de trabajo. Veamos cómo se valida este argumento con los datos para la economía mexicana y de Estados Unidos.

El argumento neoliberal que justifica el deterioro sistemático del poder adquisitivo del salario en México establece que la productividad del trabajo es muy baja; sin embargo, de acuerdo con el reporte de la Organización internacional del Trabajo (OIT, 2013: 235) y con (López, 2008: 134), la productividad del trabajo creció en mayor medida al crecimiento del salario medio en México de 2006 a 2014, o por lo menos evolucionaron equiparablemente, tomando como referencia el índice global de la productividad laboral y el salario base de cotización promedio del Instituto Mexicano del Seguro Social, como se observa en el Cuadro 3.

Llama la atención que en el año 2009 después de la crisis mundial, el Índice Global de Productividad Laboral cayó 22.8%; según este dato, se daría cuenta de trabajadores más ineficientes; para lo cual, según la visión neoliberal, no se justifica el incremento del salario real; sin embargo, el dato se explica por la caída significativa del producto global ocasionado por un problema de sobre producción y contracción de la demanda, lo cual no es culpa de los trabajadores, si no culpa de los especuladores financieros.¹⁴ Los errores o las omisiones deliberadas para el cálculo de los indicadores de la productividad afectan aún más el nivel de salario real de los trabajadores a la hora de tener un referente para negociar los salarios entre los trabajadores y los patronos (Hernández, 2005 : 12).

En la Gráfica 19 se puede observar que la productividad en la industria manufacturera ha crecido en mayor proporción en Estados Unidos que en México, así mismo se observa la diferencia

¹⁴ La formula de la productividad es la siguiente: PT / N (producto total entre el número de trabajadores), por lo tanto, el indicador de la productividad va a disminuir si PT decrece y N se mantiene constante; lo que explica la caída en el indicador de productividad posterior a la crisis de 2009. La falacia de la productividad se presenta cuando los salarios no crecen argumentando baja productividad, cuando los datos muestran lo contrario. Los salarios permanecen bajos por el monopsonio en el mercado laboral, el desmantelamiento de los sindicatos legítimos que defienden los derechos laborales y por el contubernio entre la elites del poder político y económico.

significativa entre los salarios en los dos países; en Estados Unidos los salarios por hora de la industria manufacturera fueron en promedio más de siete veces los salarios en México para el año 2020.

Cuadro 3. Productividad vs remuneraciones promedio en México, 2006-2020

Año	Promedio del salario base de cotización al Seguro Social en terminos reales	Tasa porcentual de crecimiento	Tasa de crecimiento del Índice Global de Productividad Laboral de la Economía	Diferencia entre la T.C. del salario base de cotización y la T.C. de la productividad
		A	B	B - A
2006	282	-3.10	7.6	10.7
2007	285	1.01	4.4	3.4
2008	284	-0.61	-0.5	0.1
2009	282	-0.57	-22.8	-22.2
2010	282	-0.07	14.3	14.4
2011	284	0.67	7.4	6.7
2012	285	0.40	2.8	2.4
2013	285	-0.01	1.2	1.2
2014	282	-0.96	5.3	6.3
2015	280	-0.71	5.5	6.2
2016	275	-1.79	5.6	7.4
2017	270	-1.82	5.7	7.5
2018	290	7.41	5.8	-1.6
2019	296	2.07	6.4	4.3
2020	301	1.69	7.0	5.3
Promedio	284	-0.36	3.72	3.48

(a) Fuente: Anexo estadístico del 2º informe de AMLO; INEGI 2020.

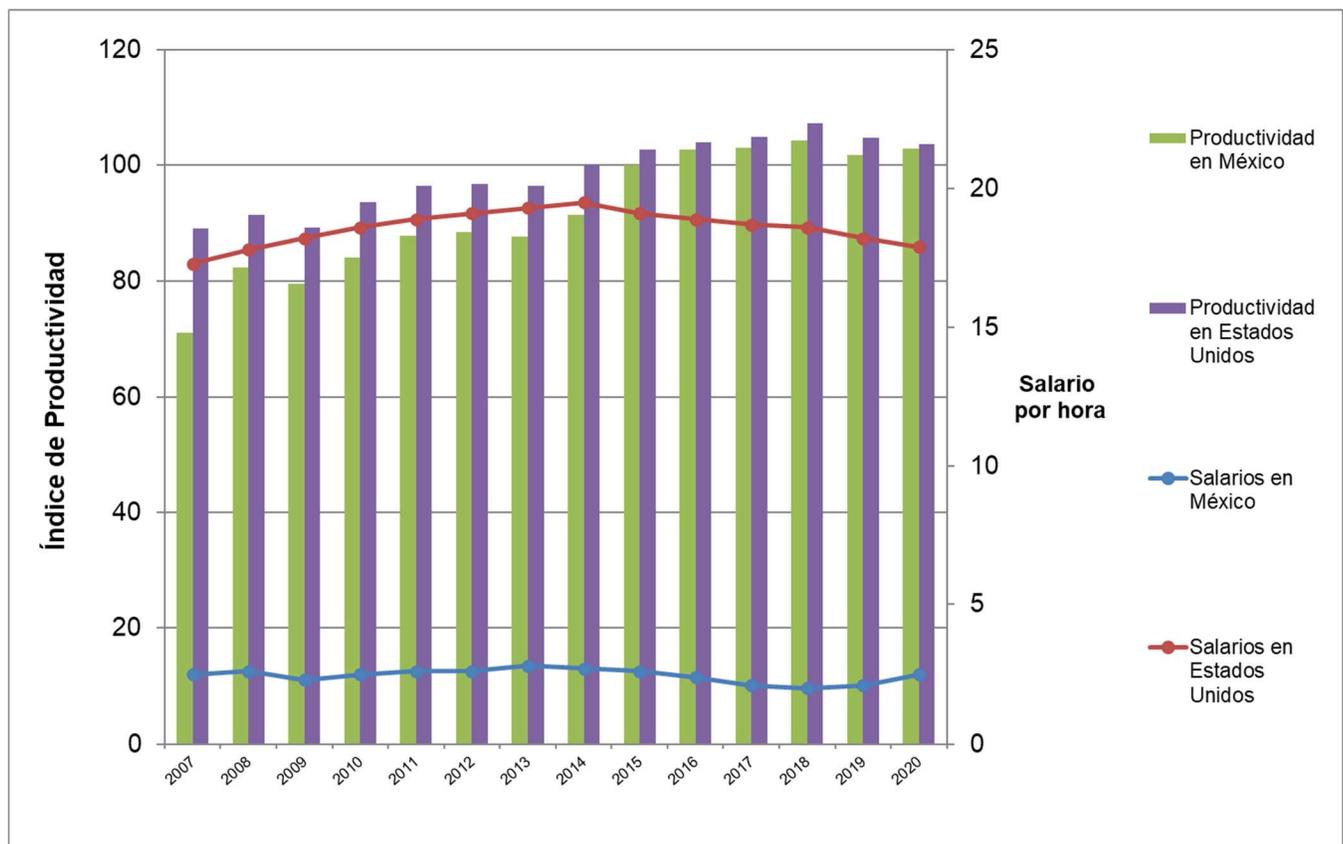
(b) Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2020.

En general, en ambos países se observa cómo la productividad ha crecido por arriba del crecimiento de los salarios, por lo que se desmiente el argumento neoliberal de que los salarios reales no aumentan porque no lo pueden hacer por arriba de los incrementos de la productividad; este fenómeno

es lo que ha ocasionado el marcado deterioro histórico de los salarios en México, en Estados Unidos y en otros países del orbe, explicándose de esta manera la contracción del mercado interno y por ende la contracción de la demanda agregada, lo cual es una causa esencial que ha detonado la crisis económica del capitalismo global.

Adicionalmente, las innovaciones de la informática, la telemática, la robotica y la nano tecnología han incrementado por varios múltiplos la productividad de la fuerza de trabajo, en particular en los ámbitos de la Internet, la telefonía celular, el desarrollo de aplicaciones, la inteligencia artificial y la industria aeroespacial y todos esos desarrollos que tienen su epicentro en Silicon Valley California, sin embargo no debemos de perder de vista y reconocer que la fuerza de trabajo es la única fuente de valor. Las corporaciones deben de reconocer que existe margen para mejorar los salarios de los trabajadores por la misma sustentabilidad del sistema capitalista.

Gráfica 19. Salarios por hora en dólares* y productividad en la industria manufacturera en México y en Estados Unidos, 2007-2020



*Considera la Paridad del Poder de Compra "Purchasing Power Parity" (PPP)

Fuente: Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE)

Anexo estadístico del 2o informe de gobierno de AMLO; INEGI, p. 127

En 2014, respecto a la relación entre salarios y productividad, La Unifor canadiense -que agrupa a más de 300 mil trabajadores- atribuyó el cierre de 10 plantas en Estados Unidos y cuatro en Canadá, y el aumento de nueve a 17 armadoras en México, a que un trabajador mexicano en el sector automotor gana alrededor de 3.95 dólares la hora mientras que en Canadá y Estados Unidos reciben hasta 35 dólares. Su crítica va contra los 'sindicatos blancos' o sea contra la falta de democracia sindical en México, obviamente contraria a la representatividad de los intereses obreros y de la transparencia en las negociaciones de sus intereses.

La causa de que los salarios sean más bajos en Latinoamérica, aunque su productividad laboral es de las más altas de la región, tiene que ver con la falta de organización y medios para hacer valer los derechos laborales. No es que la productividad laboral sea tan baja que no soporte mucho mejores remuneraciones.

Ante cualquier iniciativa para mejorar los salarios, el gobierno y organismos empresariales responden que depende del desempeño de la productividad. Los hechos lo contradicen: en 2013, con respecto a 1990, la productividad laboral era 4.5 por ciento superior y el salario mínimo real 30 por ciento menor, y varios estudios sustentan que el salario mínimo arrastra el salario medio. Si entre esos años la productividad y salarios hubieran crecido correlativamente, el salario mínimo real sería superior a 120 pesos diarios para 2014 (López 2008: 40, Fairris 2006: 34).

En otros países de América Latina hay mejor correlación entre salarios mínimos y productividad laboral que en México. Por ejemplo, los que se pagan en México son similares a los de Bolivia y Nicaragua, aunque la productividad media de nuestro país es cuatro veces mayor; Chile y México tienen una productividad laboral semejante, pero los mínimos allá son el triple que aquí (ILO 2013: 67).

El Informe Mundial de Salarios 2012-2013 de la Organización Internacional del Trabajo, igual que los sindicatos y gobiernos con los que se negocia el TLC, enfatiza aspectos políticos sobre los meramente productivos para explicar esas diferencias salariales; dice que en México, la política de salario mínimo ha sido fuertemente determinada por los esfuerzos para aumentar la competitividad exportadora.

El gobierno de México y los organismos empresariales pusieron el tema salarial en la mesa de negociaciones del T-MEC en 2018; finalmente se reconoció que la suficiencia de ingresos de los trabajadores depende de darle salida a la pobreza, el fortalecimiento del mercado interno y la reanimación de las inversiones. El mismo gobierno de Donald Trump presionó para que incrementaran los salarios en México como mecanismo para evitar la fuga de empresas de territorio estadounidense en la búsqueda de fuerza de trabajo barata.

De acuerdo con autores neo keynesianos (Skidelsky, 2009 : 189), el esquema debe operar al revés; es decir, se deben generar incentivos para mejorar la eficiencia en el trabajo; además, la productividad también requiere de proveer a los trabajadores de tecnologías, máquinas y herramientas de punta para incrementar el potencial de su esfuerzo productivo, lo cual requiere de un contexto institucional que premie la eficacia en el trabajo, además de mejorar la capacitación y la educación de

los trabajadores. En este sentido, planteamos que el tema de la productividad no depende sólo de la eficacia de los trabajadores, depende también de la eficacia del gobierno, de los gerentes de empresas, bancos y de un sistema educativo eficaz.

Es fácil culpar del atraso económico a trabajadores sindicalizados que participan en huelgas, marchas y manifestaciones y llamarlos holgazanes, cuando defienden sus derechos laborales; en todo caso, los vicios y la corrupción dentro de los sindicatos es producto de un sistema político corrupto, corporativista y antidemocrático sembrado por el Partido Revolucionario Institucional desde la primera mitad de siglo XX; por lo cual, las demandas de los trabajadores por una vida digna y un salario de eficiencia son demandas legítimas (Moreno, 2014 : 87).

Como conclusión de este capítulo planteamos lo siguiente: La crisis económica mundial es causa y efecto de la contracción de la demanda agregada, socavó aún más el poder adquisitivo del salario real, generó una mayor concentración de la riqueza y afectó variables como el nivel de empleo y la caída de los indicadores de productividad, lo cual se manifestó súbitamente en el crack financiero de Wall Street y de otras bolsas de valores del mundo en octubre de 2008.

El tema del papel que juega el nivel salarial en la economía y la crisis económica y financiera es vigente y actual porque aborda un problema que no ha sido resuelto: el tema de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, las recurrentes crisis económicas y su relación con la pobreza y la concentración de la riqueza.

Varias de la políticas que se han implementado en esta última administración sustentan y se alinean con las propuestas de política económica que se desarrollarán en el siguiente capítulo; por ejemplo: 1) el que se haya decretado un incremento en el salario mínimo de alrededor de 47.4% en términos reales en los últimos 5 años; 2) que se hayan regulado los abusos de las empresas *outsourcing* en materia de subcontratación, reparto de utilidades y precariedad en la relación capital-trabajo; 3) que en el T-MEC (antes TLCAN) se haya incluido un capítulo sobre los salarios para mejorar las condiciones laborales e incrementar los salarios en México; incluso el presidente de Estados Unidos Donald Trump lo planteó como un elemento condicionante en la negociación del acuerdo comercial. Para Estados Unidos, la inclusión de temas como la regulación laboral y el incremento de los salarios es necesario para impedir que compañías norteamericanas trasladen sus plantas de producción a México buscando fuerza de trabajo barata.

Por su parte, y en lo que se refiere a la necesidad de mejorar la distribución de la riqueza para la viabilidad del capitalismo contemporáneo, los nuevos millonarios como Mark Zuckerberg, dueño de *Facebook* y Elon Musk de *Tesla* plantean establecer una renta básica universal como resultado inminente del proceso de robotización y automatización de la economía, de otra manera se podría generar desempleo masivo. Un robot no solo es un androide con características antropomorfas; en la jerga de las corporaciones, un robot es un proceso de trabajo automatizado que agiliza actividades productivas y reduce costos de operación, al mismo tiempo que puede desplazar a miles de trabajadores, como ha sucedido en los bancos con el proceso de *onboarding* o apertura de cuentas para los clientes. Todas estas innovaciones tecnológicas se han logrado por el desarrollo del *blockchain* y la minería de datos que permite el intercambio y flujo de datos confiables para impulsar la creación de activos financieros como las criptomonedas.

Adicionalmente, el desempleo que se deriva de las recurrentes crisis económicas y de la robotización en la economía se muestra en la cadena de supermercados *Walmart*, en donde ya se utilizan cajas automatizadas para el auto servicio de los clientes que pagan con tarjeta de crédito; siendo este otro ejemplo del desplazamiento de la fuerza de trabajo.

Por su parte, la *pandemia* que inicio a finales de 2019 generó una crisis en el sector real, sin embargo, catapultó el mercado financiero relacionado con las empresas de alta tecnología para desarrollar el comercio electrónico, la telecomunicación y el *home office*; y agravó la tendencia de la pauperización de la población y la contracción del consumo privado que el gobierno ha tratado de atenuar con programas sociales focalizados en grupos vulnerables. La *pandemia* del COVID 19 vino a enfatizar las desigualdades estructurales derivadas del neoliberalismo.

Teniendo presente el contexto anterior, en el siguiente capítulo planteamos una serie de propuestas de política económica para paliar los efectos de la crisis económica mundial y hacer frente a los estragos del capitalismo financiero internacional, así como una serie de reformas que coadyuvan a mejorar las condiciones de vida de la clase trabajadora y favorecen a su vez la estabilidad macroeconómica.

3.5 La falacia del efecto faro de los salarios mínimos en México

El efecto faro consiste en el traspaso que tienen los aumentos al salario mínimo sobre el resto de la distribución salarial, en especial sobre los ingresos de los trabajadores cuyo salario está por encima de dicho indicador. Se denomina de esta manera ya que el cambio en el salario mínimo se utiliza como “faro” o referencia para otros incrementos salariales. El efecto faro puede ocurrir cuando, por ejemplo, un aumento en el salario mínimo es percibido por los trabajadores con salarios mayores como una señal de que el costo de vida se ha elevado, por lo que negocian las revisiones a sus propios salarios tomando como base el incremento en el salario mínimo (Banxico 2020: 34).

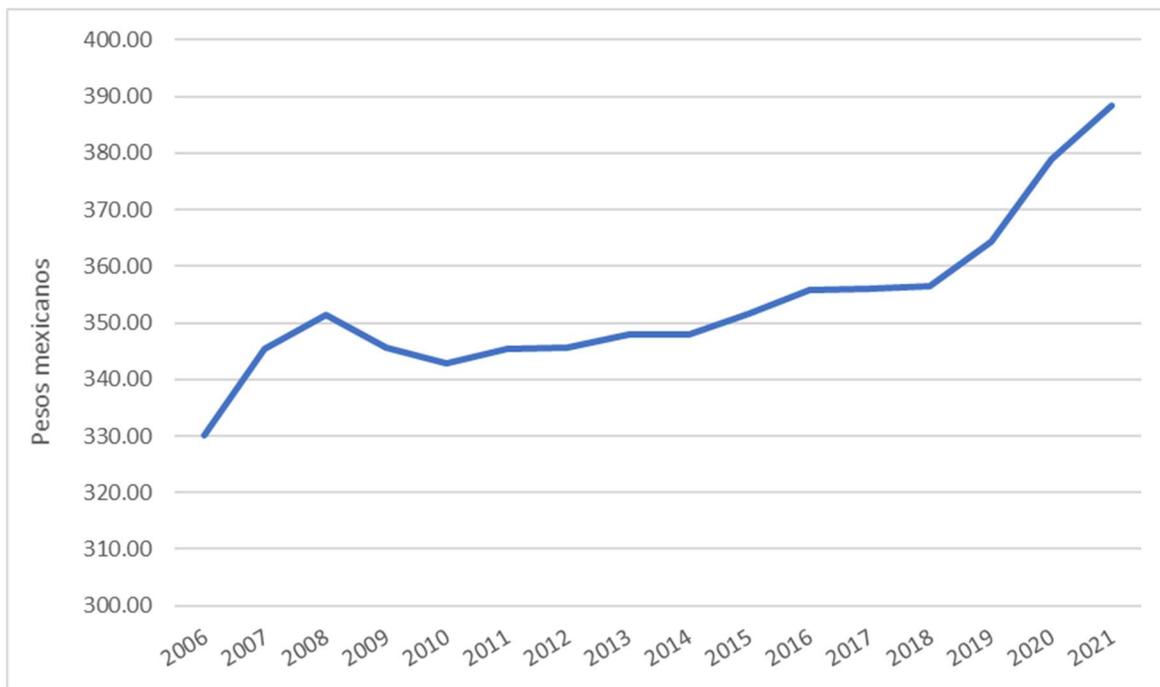
Instituciones como el Banco de México sostienen que el impacto de un incremento del salario mínimo sobre la inflación está influido, en buena medida, por la magnitud del efecto faro. Así, la presencia del efecto faro constituye un riesgo importante para que inclusive un incremento del salario mínimo de magnitud moderada tenga un efecto negativo sobre la inflación y la economía en general (Banxico 2020: 56). Otra vez, instituciones de influencia neoliberal, le atribuyen al salario la causa de que se incremente la inflación, sin considerar que las ganancias extraordinarias derivadas de las empresas monopólicas tienen también un impacto negativo sobre la inflación. La inflación sube por la mezquindad de los capitalistas que no quieren compartir sus ganancias con sus trabajadores porque todo incremento en los salarios lo trasladan al precio de venta, no quieren sacrificar ni un poco de su margen de utilidad, e instituciones serviles al capital como Banxico se alinean con los intereses de la corporaciones. Las empresas se niegan o evaden su obligación con el reparto de utilidades y las autoridades en materia laboral están vendidas con los patrones y aplican la Ley Federal del Trabajo a conveniencia.

Tecnócratas fieles a los intereses del capital como José Ángel Gurria Treviño, ex secretario general de la OCDE y funcionarios como Alfonso Navarrete Prida y Javier Lozano Alarcón ex titulares de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social en México desempeñaron el cargo para administrar los intereses de la clase capitalista y son en parte los causantes de la miseria de los trabajadores sosteniendo que el incremento en salarios ocasiona inflación.

En contraste, la OIT distingue entre el efecto que el salario mínimo puede tener sobre los salarios de los sectores formal e informal y se refiere al primero como efecto dominó y mantiene el nombre de efecto faro para el segundo (OIT 2020: 56).

El efecto faro es una falacia en México, porque el número de trabajadores que ganaban el salario mínimo antes de los incrementos de 2019 y 2020 era muy pequeño, el salario mínimo era tan pequeño, que era de ficción; incrementos en el mismo no pegan significativamente en otro indicador relevante y fundamental como el salario promedio, como se muestra en la Grafica 20. Lo único que sucede es que se modifican los múltiplos en los que se clasifica la estructura salarial, pero el salario promedio, -referente más significativo para medir el poder adquisitivo de la población- no se ha incrementado significativamente en más de 10 años como se muestra en el Cuadro 4.

Grafica 20. Salario real promedio asociados a trabajadores asegurados del IMSS, 2006-2021*



* Se deflactaron los datos tomando 2018 como año base

Fuente: Secretaria del Trabajo y Previsión Social con datos del IMSS

Cuadro 4. Salario promedio asociado a trabajadores asegurados al IMSS, 2007-2021*

Salario real diario promedio asociado a trabajadores asegurados al IMSS		TCR
2006	330.14	
2007	345.44	4.63
2008	351.32	1.70
2009	345.52	-1.65
2010	342.74	-0.80
2011	345.38	0.77
2012	345.68	0.09
2013	348.02	0.68
2014	347.97	-0.02
2015	351.74	1.08
2016	355.68	1.12
2017	356.00	0.09
2018	356.51	0.14
2019	364.38	2.21
2020	378.87	3.98
2021	388.35	2.50
TCP		1.1

* Deflactado tomando como año base 2018

Fuente: Secretaria del Trabajo y Previsión Social con datos del IMSS

Las estimaciones econométricas realizadas indican que el efecto faro, medido como la elasticidad del salario base de cotización (SBC) promedio real con respecto al salario mínimo real, es de 0.85 en promedio. Es decir, un incremento del salario mínimo de 1 por ciento ocasiona un aumento promedio de 0.85 por ciento en los salarios de los trabajadores del sector formal de la economía (Banxico 2020: 57). Pero hay que considerar que el salario mínimo era de ficción y además de que el indicador más relevante para medir el poder adquisitivo de los trabajadores es el costo de la canasta básica de los trabajadores.

En todo caso el efecto faro aplica para los trabajadores sindicalizados que tienen revisiones salariales en sus contratos colectivos de trabajo, pero para el 88% de trabajadores no sindicalizados en México no aplica el efecto faro (CONASAMI 2020: 45) (Aguilar 2015: 138).

En particular, el efecto faro disminuye paulatinamente conforme el nivel salarial aumenta, pero se mantiene elevado para todos los grupos salariales de bajos ingresos que tienen empleos informales (OIT 2020: 79).

El informe de la OIT utiliza el episodio de homologación de las áreas geográficas en México de noviembre de 2019 para estimar a partir de datos de la ENOE el efecto que un alza en el salario mínimo tiene sobre los salarios de los sectores formal e informal. Los resultados obtenidos en esta investigación no detectan la presencia del efecto dominó o faro del salario mínimo sobre la distribución salarial en México (OIT 2020a: 67)

En efecto, el diálogo tripartito dentro de la Conasami para llevar a cabo la homologación de las áreas geográficas incluyó compromisos explícitos por parte de los representantes de los trabajadores de no trasladar el incremento ocasionado por la homologación a las negociaciones contractuales.

Adicionalmente, el análisis del INEGI confirma la influencia que el salario mínimo tiene sobre la fijación de los montos salariales tanto de trabajadores formales como informales, lo cual denomina *efecto gravitacional* (INEGI 2021: 67).

Utilizando información salarial de la ENIGH (2020) para trabajadores que perciben hasta 5 salarios mínimos, se observa que el *efecto gravitacional* influye en cuando menos el 33.9 por ciento de la población asalariada (11.4 millones de trabajadores asalariados).

En conclusión, en México, los incrementos en el salario mínimo no han afectado al resto de los salarios medidos con el salario promedio, por lo que no se verifica el *efecto faro*; este argumento es importante considerarlo que los tecnócratas neoliberales y la élites empresariales lo ponen de pretexto para oponerse a cualquier tipo de incremento en los salarios argumentando su impacto en el crecimiento de la inflación.

Capítulo 4

Propuestas de política económica para mejorar las condiciones de trabajo, los salarios y el desarrollo en México.

Capítulo 4. Propuestas de política económica para mejorar las condiciones de trabajo, los salarios y el desarrollo en México.

Derivado del análisis de las teorías sobre los salarios y de los antecedentes del deterioro de los salarios reales en México y su efecto sobre la distribución del ingreso y el bienestar de la clase trabajadora, se desarrollarán los siguientes puntos planteados como propuestas en materia de política económica, para mejorar el salario promedio y el nivel de vida de los trabajadores. Las siguientes medidas de política económica se tienen que llevar a cabo si se busca generar estabilidad en el sistema capitalista y evitar las recurrentes crisis financieras que afectan la economía real.

Existen varios informes de organismos internacionales sobre las circunstancias de los trabajadores, la pobreza y el desarrollo en el mundo (OECD, 1999), (CEPAL, 2014), (OIT, 2012, 2013) (ONU, 2008) etc., pero ¿qué es lo que realmente se proponen hacer, qué recomendaciones específicas hacen estos organismos internacionales? Por ejemplo, la ONU ha sido abrumada desde su creación por las potencias imperialistas lideradas por Estados Unidos, por lo que difícilmente se tomarán medidas radicales para mejorar las condiciones de la clase obrera; lo que han hecho es sobre diagnosticar y hecho poca incidencia en los distintos países para la implementación de acciones concretas para mejorar la distribución del ingreso, salvo las excepciones en algunos países europeos como Suecia o Islandia (Álvarez, 2012: 67). Por lo anterior es que presentamos las siguientes propuestas de política económica utilizando una metodología similar a la que propone el CONEVAL para el diagnóstico de alguna problemática social con base en términos de referencia y la posterior implementación de programas sociales para intervenir a través de políticas públicas (CONEVAL, 2012) y que sirve de fundamento para desarrollar evaluaciones de diseño de programas sociales, procesos, resultados e impacto de las políticas públicas.

Para tener una idea general del conjunto de las propuestas, primero presentamos un Árbol de Problemas (Figura 8) para plantear un diagnóstico de las recurrentes crisis del capitalismo y posteriormente presentamos un Árbol de objetivos (Figura 9) con las líneas de intervención a través de políticas públicas por medio de las cuales se puede abordar la atención a los problemas previamente identificados. Esta metodología ha sido aplicada por el CONEVAL para evaluar los programas sociales (CONEVAL 2012).

4.1 Árbol de objetivos que articula las propuestas de política económica

El siguiente esquema describe la forma en como el conjunto de medidas de política económica se articulan para generar una experiencia de desarrollo en México, este conjunto de medidas es la contraparte de la fenomenología del problema de investigación que se analizó en el capítulo 1. Por lo tanto, planteamos lo siguiente:

En la base de las medidas de política económica se encuentra la propuesta de combatir los monopolios y oligopolios, la cual se sustenta en la teoría básica de la competencia (Fernández, 1975: 99). Implementar esta medida es importante para mejorar el salario, ya que hay evidencia de que la competencia imperfecta en el mercado de mercancías representa un monopsonio del mercado laboral (McConnell 2012: 274). Es este el papel que tiene que hacer la Comisión Nacional de Competencia Económica (COFECE), sancionando las empresas que al funcionar se acaparen más del 50% del mercado y se colusionan para eliminar a los competidores.

Por su parte, la democratización de los sindicatos y el ejercicio efectivo de la actividad sindical permitirán la protección del poder adquisitivo de los trabajadores en la medida que los líderes sindicales sirvan a los agremiados, y no a las elites del poder político o a los patrones; así mismo se impactará en el mejor nivel de empleo, fungiendo de esta manera como un verdadero poder compensador al poder político y económico (Galbraith, 1968: 56).

Asimismo, esta participación de los trabajadores se hace más efectiva en el caso de las cooperativas y cuya proliferación permite la socialización de los beneficios derivados de la actividad productiva; bajo esta misma lógica se encuentra también verificar el cumplimiento de la Ley del Reparto de Utilidades.

Adicionalmente, promover el incremento de los salarios en lo general teniendo como referencia la canasta básica alimentaria y no alimentaria; en el caso particular del salario mínimo, que sea equiparable por lo menos al nivel de la línea de pobreza del CONEVAL, lo cual generará demanda efectiva y fortalecimiento del mercado interno.

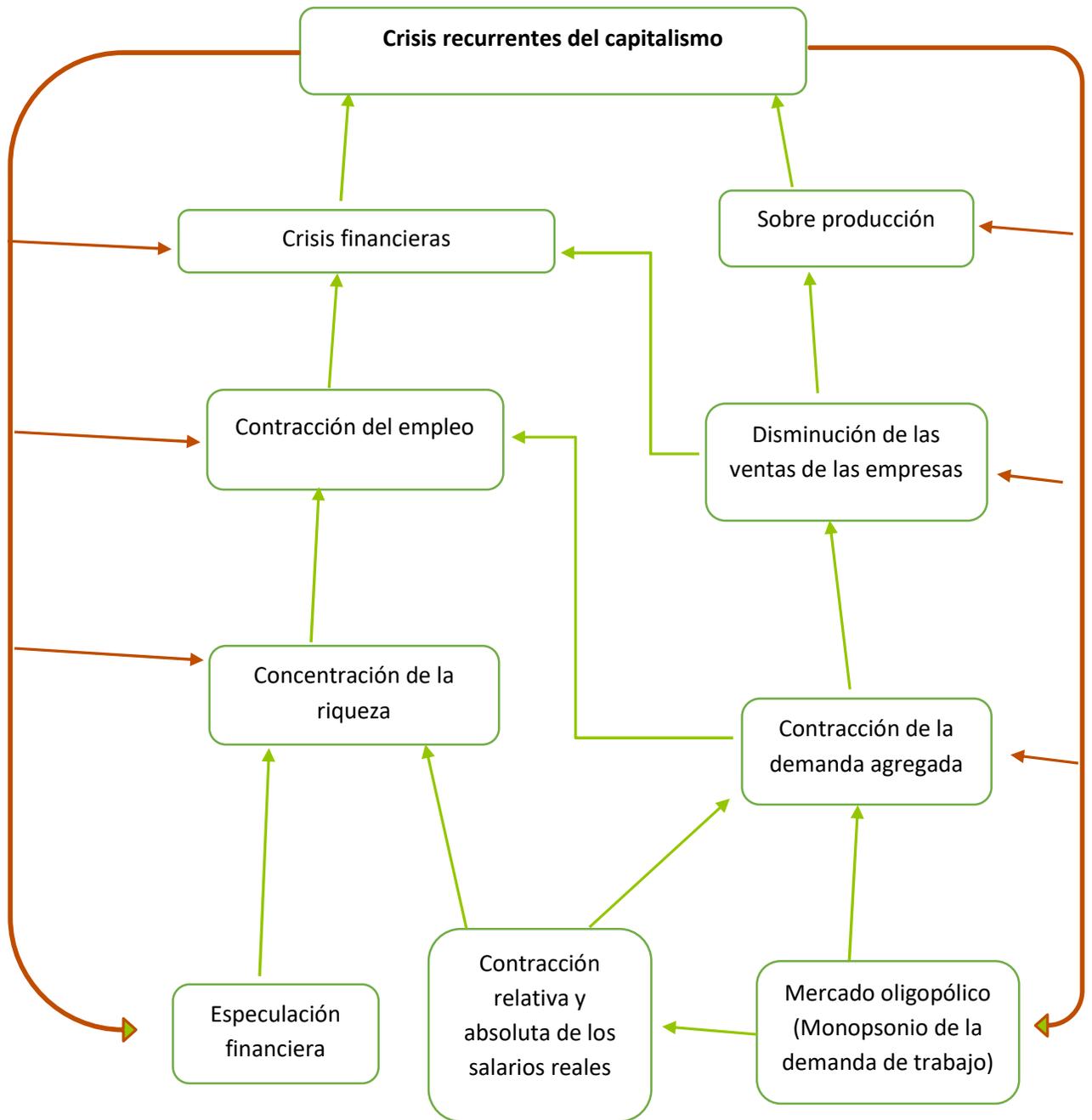
En un mismo nivel de intervención se encuentra la liberalización del mercado de trabajo, en particular lo relativo a la propuesta de incorporar en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte un capítulo en materia laboral, de implementarse esta medida de política económica tendría un impacto en mejorar la remuneración de los trabajadores de México, los cuales ganan

aproximadamente ocho veces por debajo de los trabajadores de Estados Unidos (Aragonés, 2011): 55)(Barcelata 2008: 55).

Así también, se propone regular el mercado de capitales, porque de esta manera se atenúa la crisis económica mundial, se genera estabilidad macroeconómica y se impacta en la mejor distribución de la riqueza; la regulación tiene que estar enfocada a los capitales especulativos que se mueven de una nación a otra en busca de paraísos fiscales como en los casos de los *panama papers*, más no de la misma manera en la inversión productiva que genera empleos y que también tiene que cumplir las normas básicas en cuanto a derechos laborales y ambientales.

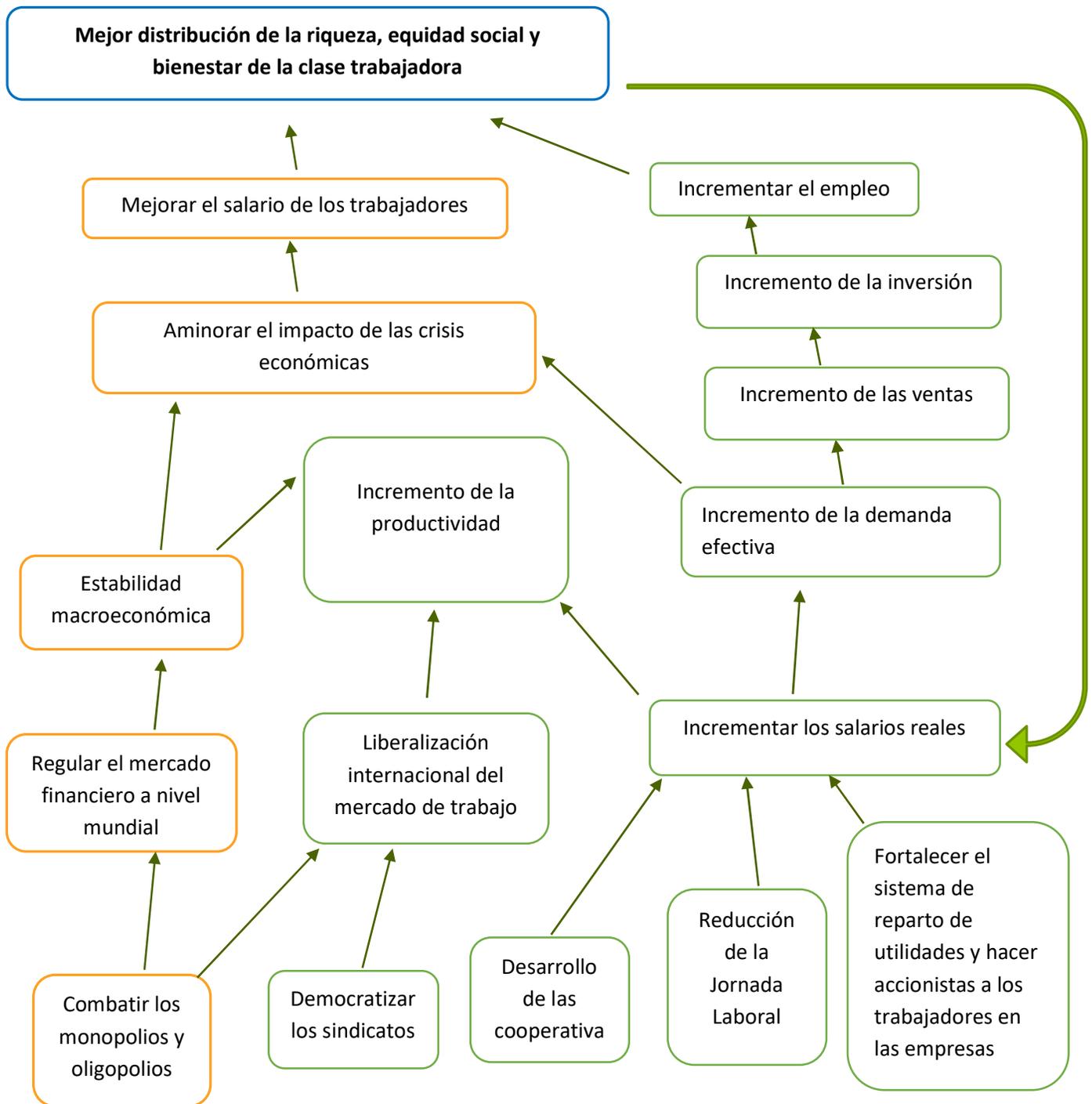
Adicionalmente, presentamos el esquema contrapuesto plasmado en un árbol de objetivos (Figura 9) en donde se delinean las rutas de intervención a través de medidas de política económica que tendrían un impacto positivo en el bienestar de la clase trabajadora y posteriormente se desarrollan las propuestas en los apartados respectivos.

Figura 8. Árbol de problemas que explica las crisis económicas recurrentes del capitalismo



Fuente: Elaboración propia

Figura 9: Árbol de objetivos de política económica para mejorar las condiciones de los trabajadores y atenuar los efectos de la crisis económica mundial



Fuente: Elaboración propia

4.1.1 Incrementar el salario mínimo

En México se necesita mejorar el poder adquisitivo de los salarios en lo general para fortalecer de esta manera el mercado interno, incrementar la demanda efectiva y mejorar la distribución del ingreso. Se requiere equiparar el salario mínimo con el ingreso que garantice el bienestar mínimo de la población, como establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 123 o por lo menos equipararlos al valor de una canasta básica de bienes y servicios.¹⁵

Esta medida debe ser impulsada por el gobierno, las cámaras empresariales y los sindicatos; además de ser éticamente válida en términos humanitarios y de justicia social, es un tema prioritario como estrategia para generar desarrollo económico y prosperidad a nivel micro y macroeconómico.

En este sentido; en el Cuadro 5 se presenta el nivel de bienestar de un individuo en edad laboral, medido en términos del acceso a la canasta alimentaria y no alimentaría, el nivel de bienestar mínimo y su comparativo con el salario mínimo mensual. En el año 2009; un año después de la crisis económica mundial, el salario mínimo mensual ascendía a 1644 pesos, un 79% más de lo necesario para adquirir la canasta alimentaria urbana de una persona adulta; sin embargo, ese mismo salario mínimo era 18% insuficiente para adquirir la canasta alimentaria más la no alimentaria que tiene la composición que se muestra en el Cuadro 6; es decir, una canasta de satisfactores básicos que además de alimentos considera transportación, vestido, vivienda, educación y salud. Por lo tanto se hace urgente cerrar esta brecha entre el nivel salarial y el costo real de vida de una familia.

En el cuadro 6 se observa como se determina la línea de bienestar mínimo del Coneval, una línea de bienestar parecida a la elaborada por la CEPAL y mucho más objetiva y condescendiente con

¹⁵ En México y en el resto de los países, el salario mínimo es lo que se requiere para cubrir las necesidades básicas del trabajador y de su familia, en este sentido la OIT ha propuesto establecer un salario mínimo mundial (OIT, 2012 : 234) a través del sistema de salarios mínimos que considera la Paridad del Poder Adquisitivo, sin duda esta propuesta es muy compleja, para lograrlo, sería necesario fortalecer el papel de la Oficina Internacional del Trabajo para darle poder supranacional e implementar políticas para ligar efectivamente el nivel salarial a la productividad de los trabajadores, así como consensar entre los países un Salario Mínimo Mundial (SMM) considerando un promedio del costo de satisfacer las necesidades básicas de alimentación, salud, vivienda y educación.

la clase trabajadora en comparación con la mediciones del Banco Mundial, que determinan la línea de “bienestar mínimo” poco menos de 2 dólares. (Coneval 2020: 13)

Cuadro 5. Líneas de Bienestar México 2008 - 2020

(Valores per cápita a precios corrientes)

Año	Bienestar Mínimo (Canasta alimentaria mensual)				Bienestar (Canasta alimentaria más no alimentaria mensual)				
	Rural	Urbana (A)	Brecha Salario Canasta Alimentaria B - A	%	Rural	Urbana (C)	Brecha Salario Canasta No Alimentaria B - C	%	Salario Mínimo Mensual (B)
2008	\$590.53	\$842.10	\$735.60	87%	\$1,170.23	\$1,876.61	-\$298.91	-16%	\$1,577.70
2009	\$648.18	\$918.87	\$725.13	79%	\$1,262.15	\$2,007.45	-\$363.45	-18%	\$1,644.00
2010	\$692.64	\$977.92	\$745.88	76%	\$1,337.01	\$2,117.29	-\$393.49	-19%	\$1,723.80
2011	\$717.03	\$1,020.01	\$774.59	76%	\$1,385.32	\$2,197.90	-\$403.30	-18%	\$1,794.60
2012	\$768.40	\$1,079.95	\$789.95	73%	\$1,516.57	\$2,361.54	-\$491.64	-21%	\$1,869.90
2013	\$867.96	\$1,216.64	\$726.16	60%	\$1,610.10	\$2,508.44	-\$565.64	-23%	\$1,942.80
2014	\$914.81	\$1,291.89	\$726.81	56%	\$1,684.59	\$2,628.71	-\$610.01	-23%	\$2,018.70
2015	\$938.02	\$1,315.08	\$787.92	60%	\$1,725.73	\$2,675.69	-\$572.69	-21%	\$2,103.00
2016	\$979.31	\$1,369.61	\$821.59	60%	\$1,784.93	\$2,758.65	-\$567.45	-21%	\$2,191.20
2017	\$1,066.58	\$1,491.59	\$909.61	61%	\$1,930.80	\$2,974.00	-\$572.80	-19%	\$2,401.20
2018	\$1,113.23	\$1,556.24	\$1,094.56	70%	\$2,008.71	\$3,089.37	-\$438.57	-14%	\$2,650.80
2019	\$1,134.64	\$1,598.52	\$1,481.88	93%	\$2,056.85	\$3,176.95	-\$96.55	-3%	\$3,080.40
2020	\$1,194.31	\$1,666.24	\$2,030.36	122%	\$2,148.19	\$3,295.63	\$400.97	12%	\$3,696.60
2021	\$1,302.45	\$1,798.53	\$2,043.57	114%	\$2,274.64	\$3,451.46	\$390.64	11%	\$3,842.10

Fuente: Estimaciones del Coneval con información del INEGI, www.coneval.gob.mx

Para el año 2014, el salario mínimo estaba 23% por debajo de la línea de bienestar mínimo, fue a partir del año 2019 que se empezó equiparar con el valor de la canasta alimentaria más la no alimentaria de Coneval, e incluso para el 2021 supera la misma en un 11%, en donde el salario mínimo es de 3842 pesos mensuales; se recuperó aún considerando el efecto que tuvo en la economía la *pandemia* de Covid 19.

Como antecedente está el periodo de administración de Miguel Ángel Mancera, Jefe de Gobierno de la Ciudad de México apoyado por el Partido de la Revolución Democrática, quien propuso en julio de 2014 incrementar el salario mínimo a 82.86 pesos (CDMX, 2014 : 13), mientras que el PAN paralelamente lanzó una consulta para incrementar el salario mínimo; con su consulta, el PAN buscó impulsar un cambio a la Ley Federal del Trabajo para que el salario mínimo —que en agosto de 2014 ascendía a 67.29 pesos diarios— sea "digno" para los trabajadores y les permita cubrir sus necesidades y las de sus familias (Molinar, 2014 : 9); en dicha consulta una de las preguntas era la siguiente: "¿Estás de acuerdo en que la Ley Federal del Trabajo establezca que la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos fije un nuevo salario mínimo que cubra todas las necesidades de una familia para garantizar al menos la línea de bienestar determinada por el Coneval?". Claramente, las respuestas para esta pregunta fue en su mayoría a favor.

Por su parte, el PRD argumentó que esta medida era necesaria en términos de justicia social, además de que se favorece el crecimiento económico y se fortalece el mercado interno (CDMX, 2014 : 23); en este sentido, Rosa Albina Garavito, propuso la desaparición de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI); la cual depende del poder ejecutivo, y en su lugar crear el Instituto Nacional de Salarios Mínimos, Productividad y Reparto de Utilidades (INSMPRU), el cual dependería de la Cámara de Diputados, teniendo como criterio fundamental para determinar el nivel salarial, el poder adquisitivo de los trabajadores (Garavito, 2013 : 20), dicha medida no prospero, aunque la CONASAMI si llevo a acabo acciones para alinear el salario mínimo con la línea de bienes tar mínimo medido en términos de canasta básica.

En nuestra opinión, el que se incrementen los salarios mínimos no es suficiente, ya que de hecho el salario mínimo se le paga a una minoría de trabajadores. La cifra actualizada al 1er trimestre de 2014 de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo fue de 699,688 personas que tenían ingresos hasta un salario mínimo por una jornada de 8 horas (INEGI 2014), apenas el 3.7% de la Población Económicamente Activa (PEA). Con los incrementos que tuvo el salario mínimo en 2019 y 2020 la proporción aumento a 4.2%

Además, el salario mínimo ha sido un referente ficticio; era de 67.29 pesos diarios en la zona A en 2014; correspondiente a las principales urbes del país; es decir, 2018.70 pesos al mes aproximadamente; relativamente pocas personas recibían este salario. Con base en datos del IMSS, se confirma que sólo el 3.7% de los trabajadores recibían un salario mínimo en 2014. En términos de trabajadores subordinados no agropecuarios la proporción era de un 2.2%. Porcentualmente son una cifra pequeña que se verifica que aumenta relativamente al 2020 en la medida que el salario mínimo se recupera con importantes incrementos (Cuadro 4).

Por su parte, los trabajadores que cotizan al IMSS entre 1 y 2 salarios mínimos representaban en 2015 el 35.2% del total de cotizantes; es decir, poco más de un tercio de la PEA tenía un salario menor a 4,037 pesos mensuales. Por lo tanto, la elevada pobreza y la desigualdad se explica principalmente por la baja remuneración de los trabajadores.

Años después durante la administración de AMLO, a raíz del acuerdo de la CONASAMI, de aumentar en 15 por ciento el salario mínimo a partir del 1 de Enero de 2021, acuerdo que no fue aprobado por unanimidad, ya que el sector patronal se opuso a tal medida, salieron a la luz algunos datos que señalaban que menos del 1 % de los trabajadores ganaban el salario mínimo, (0.8 %) por lo que el reclamo de los patrones tenía poco sustento.

Sin embargo, tal cifra merece al menos dos observaciones, primero, el dato corresponde a los trabajadores inscritos al IMSS, es decir, al sector formal de la economía, ya que si consideramos también a los trabajadores de la economía informal, el porcentaje se eleva al 23.8 %, de acuerdo al último dato reportado por el INEGI en su Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo (INEGI 2021: 67).

Segundo, el dato reportado por el IMSS, presenta un sesgo, y es que por política interna, el Instituto tiene ya varios años de negar la inscripción de trabajadores con salario de un mínimo, lo que obliga a los patrones a inscribir a los nuevos trabajadores que devengan el mínimo, con unos pesos más, lo que ha hecho que el segmento de asegurados que se encuentran en el segundo estrato, con salario superior a un mínimo y hasta dos salarios mínimos, ha crecido de manera importante, y ya representa el 42.7 por ciento del total de trabajadores inscritos al IMSS.

La primera conclusión, entonces, es que el impacto en mayores salarios no solo va a ser para el 0.8 por ciento de los trabajadores inscritos al IMSS, sino para un porcentaje mayor, que fácilmente puede superar el 20 por ciento del total.

Otra objeción del sector privado, para que se otorgara este 15 por ciento de aumento, va en el sentido de que el aumento al salario mínimo usualmente lo toman los sindicatos de "base" para negociar sus contratos colectivos de trabajo, y ya se tienen dos años con aumentos muy considerables, de 16 por ciento y de 20 por ciento en 2019 y 2020, por lo que un 15 por ciento más, representará ya un 60 por ciento de incremento al salario mínimo en solo tres años.

Por otro lado, también es cierto que durante muchos años, el salario mínimo se utilizó de "ancla" para disminuir el incremento de los precios en México, y que ha perdido tanto poder adquisitivo, que tiene muchos años siendo insuficiente para adquirir ni la canasta alimenticia familiar.

De tal suerte, además de considerar el monto absoluto del salario mínimo, se debe buscar que éste sea lo suficientemente remunerador para el sustento, no solo personal, sino familiar, y si consideramos que el costo de la canasta básica alimenticia en 2021 ronda los mil 700 pesos al mes, (para una sola persona) un salario mínimo actual apenas alcanzaría para que dos personas pudieran comer, lo cual a todas luces es inaceptable.

Si consideramos que el porcentaje de trabajadores cuyo sueldo es de hasta dos mínimos (apenas suficiente para alimentar a una familia de cuatro personas) es de 43.5 por ciento en la formalidad, y de 60.7 por ciento al incluir la economía informal, esto explica el bajo poder adquisitivo de la mayoría de la población.

Si bien es cierto que en muchas empresas, además del salario, se otorgan prestaciones de previsión social, sería conveniente que todas estos pagos, así como todo tipo de percepciones, diferentes al salario, se reflejaran como "sueldos y salarios" y empecemos a conocer la verdadera realidad de los salarios, ya que incluso en el gobierno, se usan muchos conceptos de pago diferentes al salario, que es conveniente eliminar. Porque hasta en el Gobierno se evaden las contribuciones de seguridad social.

La explotación laboral bajo el modelo de acumulación capitalista global genera como resultado que pese a que los trabajadores cumplen con una jornada laboral completa, o a veces extraordinaria, su familia sigue estando en condiciones de pobreza extrema, sin la posibilidad de ascender económicamente (CEPAL 2014: 67) (CDMX 2014: 20). Esta situación es la que el Coveval definió en los últimos años como pobreza laboral (Coveval 2020: 45).

En pleno siglo XXI, aunque un trabajador sea explotado intensiva y extensivamente o el mismo tenga dos empleos y diferentes miembros de una familia reciban un salario, les es difícil salir de la trampa de pobreza, fenómeno que se observa incluso en las naciones más desarrolladas de Europa y en Estados Unidos, donde la extrema riqueza de una minoría coexiste con el crecimiento de la indigencia. Podemos verificar innovaciones que se aplican a la producción y el consumo capitalista, pero hacen falta innovaciones políticas y sociales para vivir en un mundo más justo y sustentable en el largo plazo.

Cuadro 6. Valor mensual per cápita de la línea de bienestar 2021

(canasta alimentaria más canasta no alimentaria).

Valor mensual per cápita de la línea de bienestar (canasta alimentaria más canasta no alimentaria)		
Septiembre	2021	
	Canasta Urbana	Canasta Rural
Total	\$3,451.46	\$2,274.64
Canasta Básica Alimentaria	\$1,798.53	\$1,302.45
Canasta Básica No Alimentaria	\$1,652.92	\$972.19
Transporte público	\$262.17	\$162.32
Limpieza y cuidados de la casa	\$95.41	\$87.68
Cuidados personales	\$164.62	\$105.01
Educación, cultura y recreación	\$331.44	\$126.41
Comunicaciones y servicios para vehículos	\$47.72	\$12.80
Vivienda y servicios de conservación	\$240.37	\$139.05
Prendas de vestir, calzado y accesorios	\$198.90	\$129.77
Cristalería, blancos y utensilios domésticos	\$24.71	\$19.26
Cuidados de la salud	\$224.11	\$154.31
Enseres domésticos y mantenimiento de la vivienda	\$26.88	\$15.87
Artículos de esparcimiento	\$5.31	\$1.84
Otros gastos	\$31.29	\$17.87

Fuente: Coneval, 2021, www.coneval.gob.mx

En relación a lo anterior, lo que ha sucedido es que los salarios en general son múltiplos del salario mínimo, como lo demuestra el estudio de David Fairris, Gurleen Pupli y Eduardo Zepeda (2005). Por lo tanto, lo que pasará en el caso de que prosperen estas iniciativas de incrementar el salario mínimo, es que se modificarán los múltiplos de los que están compuestos los salarios en

general, las prestaciones, los créditos y las multas que sigan tasándose en salarios mínimos, sin que se verifique el impacto favorable en el nivel de vida de la clase trabajadora; es decir, si el salario mínimo es una ficción que no corresponde con lo que se le paga a una buena parte de los trabajadores, y menos aún se corresponde con la satisfacción de las necesidades básicas de una familia promedio (Cuadro 6); entonces, aunque el salario mínimo se incremente al doble, esto no impacta significativamente en la calidad de vida de las familias mexicanas, precisamente porque el salario mínimo en México es una ficción jurídica. Aunque, por supuesto que todo incremento al salario real es favorable a la clase trabajadora.

Al respecto, Humberto Morales Moreno sostiene que es urgente el aumento al salario mínimo, el especialista en el tema de los salarios, miembro del observatorio de los salarios de la Universidad Iberoamericana plantea lo siguiente:

“La propuesta de aumentar los salarios mínimos realizada por el gobierno del Distrito Federal no es solo necesaria, sino urgente, ya que en los últimos nueve años el poder adquisitivo real de los ciudadanos ha caído 40%, lo que significa que los trabajadores tienen cada vez menos capacidad de compra y en términos generales hay una agudización de la pobreza.” (Morales, 2013: 51)

En su informe 2014 el Observatorio de Salarios publicó los resultados de un análisis donde calculó cuál debería ser el salario mínimo si se cumpliera lo que dice la Constitución en su artículo 123 que especifica: “Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural y para proveer la educación obligatoria de los hijos”(Morales, 2013: 61).

En dicho estudio se estimó a cuánto debería ascender el salario de una familia de cuatro integrantes (promedio de familia en Puebla) para poder solventar los gastos de la canasta básica alimentaria y la canasta básica no alimentaria. Tomando en cuenta que 68% de la población en el país es asalariada.

Se tomó en cuenta que la canasta básica está compuesta por verduras, frutas, cereales, leguminosas, alimentos de origen animal, leche, aceites y grasas y azúcares, agua y sal. Se estima que el promedio mensual de gasto de las familias es de 6 mil 563.14 pesos más, es decir, un promedio de 218.77 pesos diarios.

A esta suma se agregaron los gastos de la canasta no alimentaria; es decir, los egresos generados por la vivienda y el mantenimiento de ésta, vestido, calzado, limpieza, enseres domésticos,

cuidados personales, educación, cultura y recreación, cuidados de la salud, festividades y transporte. Lo equivalente a un promedio mensual de 9 mil 881.62 pesos, o bien, 338.75 pesos diarios.

De acuerdo con dichas estimaciones, el salario mínimo constitucional, según el Observatorio de Salarios, debería ser de 16 mil 444.62 pesos al mes, o bien de 548.16 diarios. (Reyes 2014: 57)

Tomando en cuenta que el salario mínimo en México en julio de 2014 fue de mil 913.10 pesos mensuales y el salario mínimo promedio de un trabajador de 4 mil 887 pesos mensuales, según la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) elaborada por el INEGI, ninguna de estas cifras alcanza a cubrir las necesidades de una familia promedio en México. Por lo tanto, la caída de los salarios reales en México tiene distintas implicaciones que van desde el aumento de la pobreza hasta el estancamiento del mercado interno.

Por lo tanto, la propuesta de aumentar los salarios si bien no va a resolver el problema por completo, sería un buen comienzo para mejorar el poder adquisitivo de la población y crear un *efecto domino* que beneficiará a pequeñas y medianas empresas principalmente; es una propuesta necesaria y urgente, porque si no se tiene poder adquisitivo el mercado mexicano va a seguir siendo estrecho.

Si la población de bajos ingresos no aumenta su posibilidad de compra, las empresas no van a crecer y van a quebrar. Adicionalmente, es conveniente no indexar las multas y recargos al salario mínimo, sino formularlas en Unidades de Inversión (UDIS) o en relación al INPC, considerando que la inflación no sólo la generan los altos salarios, sino otros costos de producción y que los márgenes de beneficio o tasa de ganancia son inflacionarios también, además que las multas y recargos van al erario público y se usan para pagar elevados sueldos de la burocracia rentista mexicana. Al respecto, los grupos parlamentarios de Movimiento Ciudadano, Partido del Trabajo, PAN y PRD presentaron una iniciativa en la Cámara de Diputados para desvincular al salario mínimo como referencia para calcular multas, recargos, créditos a la vivienda y otros referentes ajenos al objetivo fundamental del salario, que es el de ser un indicador del nivel de vida de los trabajadores (Cámara de Diputados, 2014). Así mismo, es importante que el aumento del salario se desincorpore de las tarifas y servicios que cobran los sistemas de ahorro y cálculo de crédito hipotecario. Todo lo que está indexado al salario mínimo hay que separarlo.

De lo que se trata es que el salario mínimo vuelva ser un referente de la capacidad de compra, y no una medida de referencia para pagar servicios como se ha hecho en México desde hace 30 años. El salario mínimo debe ser remunerador, es para que la gente viva bien, no para pagar multas.

“Asimismo, las empresas no deben caer en la dinámica de incrementar los costos de los productos para recuperar los gastos por el aumento a los salarios, lo que deben hacer es incrementar su productividad de manera que eviten pérdidas e incremento de la inflación”. (Morales, 2013 : 58)

Al aumentar el salario la empresa puede exigir al trabajador que sea más productivo, los trabajadores producen más, la empresa gana más, pero los precios de los productos no deben variar. En todo caso, el salario mínimo puede aumentar gradualmente, para evitar que las pequeñas empresas quiebren y evitar la parálisis de la economía mundial en lo general y de la economía mexicana en lo particular. Adicionalmente, se debe considerar que un buen poder adquisitivo de la clase trabajadora ocasiona un incremento en las ventas y por lo tanto genera un incremento en las ganancias de las empresas; esto es lo que en esencia representa una política de “ganar-ganar”, una serie de medidas acorde con categoría éticas como la de *egoísmo ilustrado* o un sistema capitalista verdaderamente civilizado, un sistema económico no alienado a la ganancia dineraria, sino alienado a la vida, al bienestar social.

Sin embargo, la opinión del observatorio salarial de la Universidad Iberoamericana contrasta con las opiniones neoliberales burguesas en el sentido de que el incrementar el salario mínimo por decreto no reactivará la economía debido a que se desencadenaría un ajuste generalizado de precios.

En este sentido; Rubén Dávalos, socio a cargo del área de Capital Humano y Obligaciones Estatales de la empresa de consultoría KPMG en México, advirtió que aumentar el salario mínimo de 67 a 100 pesos no sólo ocasionaría una cascada de aumentos en los precios de productos y servicios sino también en las multas y sanciones (Davalos, 2014: 45); es decir, retóricamente, se hace referencia a los incrementos del salario nominal para contravenir a la propuesta del gobierno de la Ciudad de México por parte de uno de los representantes y asesores de la burguesía nacional.

En contraste, los empresarios mexicanos agrupados en organizaciones como la Cámara de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) y la Cámara Nacional de Comercio (CANACO), plantean que dado el hecho de que el salario mínimo está vinculado a los precios de diferentes productos, servicios, multas y sanciones, incrementar el salario mínimo generaría un impacto negativo en el poder adquisitivo de la población, cuando el objetivo de la medida por parte de las autoridades es reactivar la economía.

Pensamos que esta postura es aberrante, ya que la urgencia y necesidad de aumentar el salario mínimo es precisamente porque el salario ha sufrido un fuerte deterioro acumulado desde hace varias décadas. Por lo tanto, un incremento del salario, impactaría positivamente en la demanda efectiva, medida que sí reactivaría la economía. La visión neoliberal y los intereses de clase de las

élites del poder económico en México, no les permite identificar claramente el problema, misma situación que se puede revertir en contra de sus intereses de clase capitalista.

Pedro Carreón, socio de la empresa de consultoría en impuestos y servicios legales Price Water House Coopers (PwC) México, planteó que incrementar el salario no tendría un impacto considerable en la economía debido a que el ingreso promedio de los trabajadores formales es de tres salarios mínimos; es decir; sícnicamente se reconoce que los bajos salarios no representan un factor de reactivación económica y que un poco más que aumente no marca la diferencia (Carreón, 2014 : 17).

Por lo tanto, derivado de nuestro análisis sostenemos que el incremento salarial sí tendría un impacto positivo en la demanda efectiva, no es lo mismo un ingreso de tres salarios mínimos a 67 pesos por día que a 100 pesos por día; como propuso inicialmente Miguel Ángel Mancera. Estamos hablando de un incremento de 33%; aunque, incrementar el salario mínimo; en cuanto referente ficticio, no significa que va incrementarse en la misma proporción el salario promedio del grueso de los trabajadores.

Los neoliberales representantes de organismos empresariales, desde su perspectiva de clase plantean que el mercado define las compensaciones de los trabajadores y que éstas dependen de la oferta y la demanda de cada posición, pero también del perfil de las personas y las necesidades de las empresas, aunque en los hechos son los monopolios y oligopolios los que definen los salarios; en México la remuneración promedio para los trabajadores fue de tres salarios mínimos en el año 2014, alrededor de 340 dólares mensuales.

Por su parte, el jefe de gobierno del Distrito Federal, Miguel Ángel Mancera, convocó en julio de 2014 a un debate nacional para concretar una política que compense el rezago del salario mínimo en México, quien se pronunció porque el incremento sea definido por el pago de trabajo y no por un decreto, además planteó que el salario mínimo al menos debe corresponderse con el valor de la línea de pobreza per cápita, la cual demuestra la capacidad de compra del salario mínimo (CDMX, 2014 : 34).

En este sentido, cabe destacar que funcionarios como Antonio Prado, secretario ejecutivo adjunto de la Comisión Económica para América Latina planteó que México es el único país al final de la década de los 10s donde el valor del salario mínimo es inferior al umbral de pobreza per cápita.

Por su parte, Pedro Carreón consideró que “para incrementar el poder adquisitivo se debe apostar a la productividad no a un decreto” (Carreón, 2017 : 18); si bien esto es cierto, los datos

muestran (como se vió en la Gráfica 18) que la productividad ha estado por arriba de los salarios; es falso que los salarios se correspondan con la productividad.

Pedro Carreón planteó que “cuanto más productivas sean las empresas, más posibilidades tienen de mejorar los salarios de sus colaboradores” (Carreón, 2017 : 19); sí bien esto podría ser cierto, la realidad es que las empresas no lo hacen; en su lugar prefieren mejorar sus dividendos, reinvertir y reproducir el capital, e incrementar sus beneficios para aumentar el consumo de lujo capitalista.

Así mismo, Rubén Dávalos indicó que “la reactivación de la economía del país requiere inversiones, incentivos fiscales, además de facilidad para la apertura de nuevas empresas”; según éste, los empresarios quieren que aumenten los ingresos de todos los trabajadores pero no por decreto (Dávalos 2014 : 16). Yo me pregunto: ¿entonces cómo?, ¿por decisión de los empresarios? es claro que éstos no tomarán decisiones en contra de sus intereses patronales y no lo han hecho en los últimos 30 años, en todo caso los empresarios deben tomar en cuenta que se requiere también mejorar el poder adquisitivo de los trabajadores para mejorar la demanda efectiva y lograr de esta manera se incrementen las ventas, la inversión, el empleo, y como resultado también los beneficios.

Por su parte, Gerardo Gutiérrez Candiani, presidente del Consejo Coordinador Empresarial, opinó que los incrementos salariales deben derivarse de las negociaciones entre trabajadores, empleadores y gobierno, en las que se toma como referencia la realidad económica del país (CCE, 2014: 11), pero, como ya se analizó en el capítulo 2, tomemos en cuenta que la realidad económica del país durante la implementación de políticas neoliberales desde 1977 hasta el año 2014 ha sido desfavorable para la clase trabajadora, sobre durante las crisis económicas más significativa en México, la de 1982, 1994 y la de 2008.

En todo caso, el hecho de que los empresarios mexicanos defiendan sus intereses, parece natural en una economía capitalista de mercado, y que el gobierno favorezca con políticas económicas el desarrollo capitalista nacional se vuelve fundamental; sin embargo, es importante llevarlo a cabo de manera eficiente y en el marco de la legalidad y la transparencia.

El problema del desarrollo económico de México se plasma cuando la clase empresarial mexicana no logra consolidarse y ser competitiva en el mercado mundial, y cuando se frustran los esfuerzos en materia de política industrial, política agrícola y en el desarrollo de las actividades de la economía real que generan empleos, aunque sea de manera precaria. Adicionalmente, el país se

enfrenta a los embates de la economía especulativa internacional; por lo cual se hace necesario regular el mercado de capitales a nivel mundial como se plantea en el siguiente apartado.

4.1.2 Regular el mercado de capitales a nivel mundial

Como se analizó en el capítulo anterior, es muy sabido y señalado que en gran medida las causas de la crisis económica mundial de 2008 fueron las malas prácticas de los especuladores financieros, sobre todo en lo relacionado a la compra y venta de bonos basura del sector hipotecario; títulos financieros que se comercian en el mercado de derivados y que no tenían un respaldo real; en gran medida todo esto sucedió porque en honor a la libertad económica no había la suficiente regulación, auditorías y mecanismos de seguridad para evitar las malas prácticas de los especuladores financieros. De ahí que posteriormente a la crisis de 2008, en Estados Unidos y en Europa empezaron a implementarse medidas para regular los flujos de capital como las siguientes:

Estabilizar el tipo de cambio real, dejando al libre juego de la oferta y la demanda la cotización del dólar y del euro para evitar exabruptos ataques especulativos y nivelar el mercado de divisas con respecto a otros países (Krugman 2009: 45), al mismo tiempo que se tienen que establecer candados para contener a los llamados “saca dólares” que han puesto en jaque a las economías de países como México y poner límites a las plataformas de trading tipo Forex, para evitar salidas masivas de divisas que de un día para otro pueden diezmar las reservas internacionales de un país.

Aplicación del impuesto Tobin; el cual consiste en gravar a las transacciones con divisas (Tobin, 1978). La idea inicial de la tasa Tobin es penalizar la especulación monetaria en el corto plazo, ya que plantea que esta especulación provoca movimientos masivos de fondos entre las bolsas de divisas que pueden desestabilizar la divisa de una nación y generar ataques especulativos, como también lo ha señalado Paul Krugman (2009: 123)

Impuestos a la entrada de capitales y el impuesto Keynes; el cual consiste en gravar un impuesto a las operaciones financieras realizadas domésticamente. Así mismo, restricciones para la compra de activos financieros internacionales, incluyendo los depósitos provenientes del extranjero y la limitación y regulación de las operaciones realizadas en el mercado de derivados. Adicionalmente, el desarrollo de mecanismos para evitar la evasión fiscal a nivel internacional; evitando los paraísos fiscales como es el acuerdo FATCA (Foreign Account Tax Compliance) para el caso de Estados Unidos y CRS Common Reporting Standard) para el caso de los países europeos y otros países del orbe.

Auditar y supervisar la estructura de los estados financieros de las empresas para que reporten información real al público inversionista y evitar casos como los de Enron en la década de los años

2000. En este sentido la Security Exchange Commission (SEC) de Estados Unidos obliga a las corporaciones a publicar su reporte anual debidamente auditado por reconocidas firmas de consultoras como Deloitte, Ernst & Young, PwC y KPMG a este reporte se le llama 10K report.

Exigir un respaldo financiero de los títulos de deuda y los activos que se comercian en el mercado bursátil para evitar la especulación y comercialización de activos ficticios e identificar oportunamente un conjunto de signos de advertencia, además de implementar políticas cuantitativas y cualitativas para monitorear los mismos gradualmente y dinámicamente (O´Farrel, 2011 : 20).

Adicionalmente, está el limitar el endeudamiento para prevenir inestabilidad financiera. En el caso de Estados Unidos la deuda externa ascendía a 124 billones de dólares para el año 2009, cuyo principal acreedor era china en un 75%, lo cual da muestra clara de la dependencia económica que tienen estos dos países entre sí (Abadía 2009: 234). Estados Unidos abusa de su superioridad militar a nivel mundial, lo cual está relacionado con la soberanía del dólar, que funge como la principal moneda para realizar transacciones comerciales internacionalmente. Si Estados Unidos llega a tener un conflicto con China, este país cerraría la válvula del crédito e incluso podría solicitar la liquidación de los empréstitos, lo cual sería catastrófico para Estados Unidos y para el mundo.

Limitar la propiedad extranjera de activos con el objetivo de proteger la soberanía económica nacional y las industrias domésticas (Epstein, 2009: 56) como se hacia en América Latina en la etapa de Industrialización por Sustitución de Importaciones (Alvarez 2008: 35)(Calva 2000: 13).

Asimismo, Impulsar políticas de promoción del ahorro interno para financiar la inversión a través de una política tributaria redistributiva y por medio del incremento de los salarios mínimos y el salario promediomedio de cotización¹⁶. Es decir, si la mayoría de la población mejora sus ingresos, estarán en condiciones de incrementar el ahorro y por lo tanto, mayor disponibilidad de recursos para canalizarlos a la inversión productiva (CEPAL 2014: 56).

Adicionalmente, en el mundo se debe dar prioridad al desarrollo de las economías locales, lo cual genera empleo en lo regional y se depende en menor medida de la la transportación internacional que impacta negativamente el calentamiento global. Además, fortalecer el mercado interno expone en menor medida a los países a los embates externos (Petras 2007: 46).

¹⁶ En julio de 2021, el salario base de cotización promedio al Instituto Mexicano del Seguro Social fue de \$ 435.4 pesos, equivalente a 21 dólares americanos por una jornada laboral de 8 horas; 2.6 dólares por hora de trabajo.

Algunas de estas medidas se llevaron a cabo en Estados Unidos posteriormente a la crisis de 1929-1933 durante la administración de Franklin D. Roosevelt. En junio de 1934 cuando los Estados Unidos aún no encontraban la salida para la gran depresión económica, el gobierno estadounidense decidió implementar una reforma del mercado de valores, y así se constituyó la SEC (Securities and Exchange Commission). Su primer presidente fue Joseph P. Kennedy, quien impulsó la reforma introducida y convirtió en ilegales las prácticas que él mismo había aplicado astutamente durante años y que le habían ayudado a acumular una inmensa fortuna, la que a su vez había servido para financiar la campaña electoral que llevó a Roosevelt a la presidencia. Entre las transacciones ahora prohibidas estaba la manipulación de precios de los títulos, mediante grupos de operadores que hacía subir artificialmente las cotizaciones tentado a otros inversores a comprar, para luego vender justo antes de que los precios volvieran a bajar; es decir, los grandes jugadores llamados “whales”, se salen del mercado bursátil justo en el momento cuando creen que pueden cosechar ganancias.

Otras de las prácticas prohibidas fueron el uso de información secreta de las empresas en provecho propio, y el “short selling”, que consiste en vender acciones que no se tienen aún, especulando con una baja en la cotización para comprarlas luego a un precio menor (Gonzalvo, 2003 : 22).

Regular el mercado de capitales es importante, ya que se combaten las prácticas fraudulentas en el mercado de valores y se reducirá la tasa de ganancia en el sector especulativo, la tasa de interés, y los capitales migrarán al sector real o por lo menos se generará una migración de capitales del mercado de derivados al mercado de emisión primaria (Stiglitz 2010 : 76).

En este sentido, más capitales enfocados en el sector real favorecerán el empleo, la productividad y podría favorecer el incremento de los salarios, si los salarios suben, mejorará la distribución de la riqueza, aumentará la demanda efectiva y esto se verá reflejado en el mejor desempeño del sistema capitalista, lo que no implica que las contradicciones inherentes al mismo serán resueltas; a saber, la contradicción capital-trabajo y la contradicción valor de uso-valor de cambio, madre de todas las contradicciones (Echeverría, 2011: 234).

Por lo tanto, principalmente en los momentos de crisis, los gobiernos tienden a regular el mercado de capitales a nivel mundial a través del Fondo Monetario Internacional, el Banco Interamericano de Desarrollo y el consenso entre los bancos centrales del mundo, principalmente de aquellos que representan los intereses de las economías en desarrollo, para lograr que los

especuladores financieros paguen impuestos derivados de sus espectaculares tasas de ganancia, evitando de esta manera los paraísos fiscales y evitando así hacer a los Estados del mundo y por lo tanto a la clase trabajadora, rehenes de las inversiones especulativas a nivel mundial.

La regulación financiera tiene que ir a la par de generar incentivos para que inviertan las empresas transnacionales, más allá de los salarios bajos y basar la inversión en estímulos, tales como:

a) una baja tasa de interés del crédito a la producción (lo cual supone atacar a los oligopolios en el sector financiero). La reforma financiera del gobierno de EPN en el año 2012 apuntó en ese sentido, sin embargo no se han materializado todas las acciones que se prometió llevar a cabo tal como proveer de más y mejor crédito a la micro y pequeñas empresas.

b) estímulos fiscales para las empresas que implementen acciones ecológicas y mejoren la productividad de la agricultura y de los bienes salarios en general.

c) estímulos fiscales para las empresas que generen empleos y capacitación de los trabajadores, incrementando de esta manera la demanda de trabajo y por lo tanto incrementando los salarios, esto de la mano de una política que siga fomentando el nivel educativo de la población basada en competencias profesionales y valores éticos para disminuir los niveles de inseguridad.

Adicionalmente de una forma muy importante, se deben fortalecer la políticas y regulaciones para prevenir el lavado de dinero y financiamiento al terrorismo por medio del fortalecimiento de instituciones como el Grupo de Acción Financiera Internacional y la Oficina del Control de Activos del Tesoro de los Estados Unidos. En virtud de los avances tecnológicos que han surgido a través de los últimos años, se han instrumentado diversas herramientas jurídicas, así como procedimientos administrativos para poder identificar el uso y/u obtención del dinero o bienes, buscando sancionar la obtención o administración ilegal de dinero, a través de lo que conocemos como Prevención de Lavado de Dinero (por sus siglas, PLD). Por otra parte, es importante destacar que, a nivel internacional se le conoce de otra forma, tales como: “money laundering”, “blanchiment d’argent”, “reciclaje del denaro”, “blanqueo de capitales”, “blanqueo de activos”, entre otras, mismas que consisten en el conjunto de múltiples procedimientos, actos u operaciones tendientes a la ocultación de dinero obtenido de forma ilícita; una persona o una organización criminal procesa las ganancias financieras provenientes de actos para actividades delictivas (Piketty 2014: 382).

México ha ratificado acuerdos internacionales, para armonizar su legislación tipificando el delito de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita en su normativa penal, así como el delito de Lavado de Dinero, contemplados en los artículos 139, 400 y 400 Bis del Código Penal Federal. El 17 de octubre de 2012 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (por sus siglas, DOF) el “Decreto por el que se expide la Ley Federal de Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita (LFPIORPI)”, misma que tiene por objeto proteger al sistema financiero y la economía nacional, estableciendo medidas y procedimientos para prevenir y detectar actos u operaciones que involucren recursos de procedencia ilícita, de acuerdo con la Ley, diversas actividades no financieras son consideradas vulnerables, entre otras, los juegos, concursos y sorteos, la compra venta de inmuebles, vehículos (aéreos, marítimos y terrestres), joyas, obras de arte, tarjetas de prepago; así como ciertas operaciones realizadas por agentes intermediarios, en virtud de lo anterior, quienes realicen las citadas actividades deberán presentar avisos a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con el objeto de identificar las operaciones riesgosas.

Las etapas del Lavado de Dinero consisten en:

Colocación

En esta etapa es necesario alejar el dinero de toda asociación directa con el delito. Es el primer paso del proceso, cuando el lavado de dinero ingresa recursos de procedencia ilícita al Sistema Financiero o bien de mediante aquellas Actividades económicas no pertenecientes al Sector Financiero como se verá más adelante. Regularmente distribuyen grandes cantidades de dinero en efectivo, las depositan en cantidades pequeñas en cuentas bancarias (Pitufeo). Utilizan las grandes cantidades de dinero en la compra de diferentes instrumentos monetarios que ingresa en cuentas que se transfieren a otras ciudades.

Estratificación

En esta etapa se requiere borrar la pista del dinero para impedir todo intento de seguirla, esto implica la conversión de los beneficios resultantes del delito en otra forma y creación de formas complejas de transacciones financieras para enmascarar el rastro, la fuente y titularidad de los fondos. La apertura o uso de cuentas bancarias pantalla. Depósitos en paraísos fiscales.

Integración

En esta etapa el delincuente debe volver a tener el dinero a su disposición, pero alejado de toda investigación, pues la regla de oro de toda operación de lavado de dinero es aparentar, lo mejor posible, una operación legal. En esta etapa es muy difícil distinguir entre la riqueza legal e ilegal.

De conformidad con los Organismos Internacionales competentes en la materia, una tipología, en el contexto de Financiamiento al Terrorismo (por sus siglas, FT), se entiende como la clasificación y descripción de técnicas y métodos utilizados por las organizaciones criminales para dar apariencia de legalidad a los fondos de procedencia lícita o ilícita, que se oculten, depositen, retiren, enajenen, adquieran, conviertan o transfieran de un lugar a otro o entre distintas personas, con el fin de financiar sus actividades criminales. En este sentido, la identificación de esas técnicas y métodos se realiza mediante el análisis de numerosos casos que demuestran una misma tendencia. De esta manera, una tipología permite la identificación de señales de alerta, que de forma conjunta y en determinadas circunstancias, conllevan a presumir escenarios que pudieran favorecer determinados actos y operaciones de riesgo para la comisión de lavado de dinero o financiamiento al terrorismo.

Se deben identificar las actividades realizadas para el lavado de activos ilícitos o financiamiento al terrorismo y describir los procedimientos utilizados para la realización de la actividad o el método empleado para el lavado de dinero o financiamiento al terrorismo, establecer los instrumentos financieros o actividades vulnerables utilizadas.

Identificación de clientes y usuarios de los servicios financieros.

La política de identificación del cliente o usuario, implica recabar datos y documentos de identificación de los mismos para integrarlos al expediente que debe resguardar cada empresa, para poder determinar su ubicación e identidad, o en el caso de personas morales su legal existencia. La identificación se tiene que verificar con base en la presentación de credenciales o documentos oficiales mencionados en la Ley, así como las copias de las mismas; esta información y documentación relativa a la identificación de cliente o usuarios debe conservarse por lo menos 10 años. También, es necesario que a los Clientes o Usuarios de los servicios financieros se les solicite información respecto a si tienen conocimiento de la existencia del dueño beneficiario o propietario real del capital, con el propósito de que exhiban documentación oficial que permita identificarlo; si ésta estuviera en su poder, de lo contrario, tienen que declarar que no cuentan con ella. Conocer los datos personales y actividad en la que se desenvuelve cada uno de los clientes, para tener un control sobre

éstos dentro de la empresa. El propietario real es aquella persona física que, por medio de otra o de cualquier acto o mecanismo, obtiene los beneficios derivados de un contrato u operación celebrado con la empresa o el responsable y es, en última instancia, el verdadero dueño de los recursos, al tener sobre estos derechos de uso, disfrute, aprovechamiento, dispersión o disposición. El término *propietario real* también comprende a aquella persona o grupo de personas físicas que ejerzan el control sobre una persona moral, así como, en su caso, a las personas que puedan instruir o determinar, para beneficio económico propio, los actos susceptibles de realizarse a través de fideicomisos, mandatos o comisiones.

Así también es importante regular transacciones sospechosas entre individuos y empresas de diferentes países, sobre todo en los casos en donde no se hayan identificado a los clientes y usuarios de servicios financieros y del destino final y origen del capital. Sobre todo en lo relacionado con actividades vulnerables como 1) Activos virtuales; 2) Desarrollo Inmobiliario; 3) Juegos y Sorteos; 4) Tarjetas de Servicios y Crédito; 5) Tarjetas de Prepago y Cupones; 6) Tarjetas de Devolución y Recompensas; 7) Cheques de viajero; 8) Inmuebles; 9) Metales y Joyas; 9) Obras de Arte.

Las personas que realicen Actividades Vulnerables presentarán ante la SHCP los avisos correspondientes, a más tardar el día 17 del mes inmediato siguiente, según corresponda a aquel en que se hubiera llevado a cabo la operación que le diera origen y que sea objeto de aviso. Las Empresas deberán mantener medidas de control que incluyan la revisión por parte del área de auditoría interna, o bien, de un auditor externo independiente, para evaluar y dictaminar, de enero a diciembre de cada año. Los resultados de dichas revisiones deberán ser presentados a la dirección general y al Comité de la Empresa, a manera de informe, a fin de evaluar la eficacia operativa de las medidas implementadas y dar seguimiento a los programas de acción correctiva que en su caso resulten aplicables. Las empresas deben diseñar e implementar una metodología para llevar a cabo una evaluación de riesgos a los que se encuentran expuestas derivado de los productos, o servicios, clientes, usuarios, países o áreas geográficas, transacciones y canales de envío o distribución con los que operan. El diseño de la metodología a que se refiere el párrafo anterior deberá estar establecido en su manual de cumplimiento, o bien, en algún otro documento o manual elaborado por las empresas, y deberá establecer y describir todos los procesos que se llevarán a cabo para la identificación, medición y mitigación de los riesgos para lo cual deberán tomar en cuenta, los factores de riesgo que para tal efecto hayan identificado.

El Objetivo de la Ley Federal para Prevenir e Identificar Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita es proteger el sistema financiero y la economía nacional, estableciendo medidas y procedimientos para prevenir y detectar actos u operaciones que involucren recursos de procedencia ilícita, a través de una coordinación interinstitucional, que tenga como fines recabar elementos útiles para investigar y perseguir los delitos de operaciones con recursos de procedencia ilícita, los relacionados con estos últimos, las estructuras financieras de las organizaciones delictivas y evitar el uso de los recursos para su financiamiento.

Se requiere que los países implementen sanciones financieras dirigidas para cumplir con las Resoluciones del Consejo de Seguridad de la ONU, relacionadas con la prevención, supresión e interrupción de la proliferación de armas de destrucción masiva y su financiación.

Adicionalmente, la Oficina de Control de Activos Estadounidense (Office of Foreign Assets Control – OFAC) es un organismo dependiente de la Oficina de Terrorismo e Inteligencia Financiera (Office of Terrorism and Financial Intelligence) del Ministerio de Hacienda de EE.UU. (Internal Revenue Service-IRS) que administra y aplica sanciones económicas impuestas por Estados Unidos contra diferentes países o individuos. Estas sanciones están basadas en la política exterior y los objetivos de seguridad nacional del país y son utilizadas para prevenir que los países, entidades e individuos utilicen el sistema financiero estadounidense para propósitos que van en contra de la política de Estados Unidos y sus objetivos de seguridad nacional y protección de la estabilidad económica en general.

Asimismo, la Convención contra la Delincuencia Organizada Transnacional, más conocida como la Convención de Palermo, es un tratado multilateral patrocinado por Naciones Unidas en contra del crimen organizado transnacional, fue adoptado en el año 2000. Los protocolos de Palermo de Naciones Unidas van dirigidos a prevenir, reprimir y sancionar la trata de personas, especialmente mujeres y niños; evitar el contrabando de migrantes por tierra, mar y aire y contra la fabricación y el tráfico ilícito de armas de fuego. Todos estos tres instrumentos contienen elementos de las actuales leyes internacionales sobre trata de personas y el tráfico ilegal de armas. La convención y el protocolo están bajo la jurisdicción de Oficina de Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (UNODC), por sus siglas en inglés. La convención entró en vigor el 29 de septiembre de 2003. Para 6 de octubre de 2008, la convención de Palermo contaba con 147 países miembros. En relación a los mercados de trabajo y los salarios, el hecho de que haya instituciones que combatan la fuerza de trabajo esclava

es un elemento importante para mejorar las condiciones laborales de los trabajadores y mejore su remuneración (OIT 2020: 45).

Fomentar el Comité de BASILEA para la supervisión bancaria

Es una organización formada en 1975, por los presidentes de los bancos centrales del Grupo de los 10 países (G10). Esta organización adopta el nombre de Comité de Basilea para la supervisión bancaria, ya que usualmente se reúne en el banco de regulaciones internacionales de Basilea, donde se encuentra ubicada permanentemente su secretaría. Los principios de Basilea son categorizados en siete grupos: 1) Objetivos, independencia, poderes, transparencia y cooperación; 2) Otorgamiento de licencias y coberturas; 3) Regulación prudencial y requerimientos; 4) Métodos de supervisión continua; 5) Contabilidad y divulgación de información; 6) Poderes correctivos y poder de los supervisores; 7) Supervisión consolidada y supervisión bancaria transfronteriza.

Considero que la legislación que abarca lo relativo al lavado de dinero y financiamiento al terrorismo es basta y suficiente, sin embargo, en el momento de aplicar la normatividad competente, nos encontramos con muchas situaciones en particular que no se encuentran contempladas en las leyes de la materia sobre todo en la forma en como impactan en las crisis económicas. Actualmente las sanciones y regulaciones que México ha implementado se quedan cortas debido a la falta de coherencia y disuasión que puedan infundir dentro de la población, en este sentido la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF) ha hecho cambios, mismos que están enfocados a reforzar el combate de lavado de dinero y delitos financieros. Además de continuar los esfuerzos ya mencionados, una buena propuesta radica en la autorregulación y la creación de un ambiente propicio para fomentar los esfuerzos personales y conjuntos de las sociedades, empresas y trabajadores. La propuesta anterior ayudaría con el combate de tales problemas debido a que la responsabilidad personal que cada uno tiene y debe observar, se une con la de los demás, creando sinergia para combatirlos y generar estabilidad económica. Es importante precisar que, lo anterior es una tarea que todos debemos atender ya que, si no se hace de esta forma, muchos sólo estarán compelidos a cumplirla, mientras que otros hallarán nuevas formas de cometer delitos financieros y malas prácticas en el mercado de capitales.

Las anteriores medidas fortalecerían la economía mundial en lo general, de la forma que lo hicieron en su tiempo las políticas como el *New Deal* en Estado Unidos, posteriormente a la crisis de 1929-33 y en México con las reformas económicas cardenistas (Pérez 2013: 56).

4.1.3 Combatir los monopolios y oligopolios

Los oligopolios en el mercado mundial son un lastre para el crecimiento económico y el desarrollo social, estos generan elevados precios de los productos en el mercado, adicionalmente controlan el mercado laboral imponiendo la disminución de los salarios. Como tienen el control del mercado laboral aplican laxamente o evaden la legislación laboral. Son los oligopolios los que ponen tope a los salarios, de ahí que aunque la productividad este por arriba del salario como se analizó en el capítulo anterior de esta tesis, estos no se incrementarán.

En lo político, la retorica de la cámaras empresariales y de los apologetas del neoliberalismo, atribuyen el aumento de los salarios como causa de los incrementos inflacionarios, pero son los beneficios extraordinarios que obtienen los monopolistas, los que generan inflación (Levy 2009: 78), así como los elevados impuestos y los elevados costos de las materias primas; precisamente por la estructura oligopólica del mercado. Es momento de desmitificar este punto, el argumento neoliberal burgués de que la inflación se le atribuye exclusivamente a los incrementos del salario, es un argumento vulgar, sesgado, un argumento de clase.

Un monopolio visto desde el punto de vista del mercado laboral representa un monopsonio de fuerza de trabajo; es decir, una empresa monopólica u oligopólica concentra la demanda de trabajo; por lo que no hay competencia de los patronos por atraer a los mejores empleados y en este sentido se verifica una caída en los sueldos y salarios (Kalecki 2003: 18) (Tilly 2007: 11).

Los monopolios y oligopolios son un resultado natural de la ley de centralización y concentración del capital que se describe en el capítulo XXIII del *El Capital* y que se corresponde con la ley general de acumulación capitalista (Marx, 1990). De hecho Marx hace una analogía con la Ley de la gravitación universal en el sentido que los cuerpos se atraen directamente a su masa e inversamente proporcional a la distancia que hay entre ellos.

“La centralización complementa la obra de acumulación, puesto que permite a los capitalistas industriales extender la escala de sus operaciones. Ya sea este resultado consecuencia de la acumulación o de la centralización y ya se opere ésta por la vía de la violencia, en forma de anexión – lo que acontece cuando ciertos capitales se convierten en centros tan absorbentes de gravitación para otros, que rompen su cohesión individual, asimilándose luego sus trozos sueltos–, o mediante la fusión de una multitud de capitales ya formados o en curso de formación, siguiendo la senda lisa y llana de la creación de sociedades anónimas, el efecto económico es siempre el mismo. Al crecer las proporciones de los establecimientos industriales, se sientan por doquier las bases para una organización más amplia del

trabajo colectivo de muchos, para un desarrollo mayor de sus impulsos materiales; es decir, para la transformación cada vez más acentuada de toda una serie de procesos de explotados aisladamente y de un modo consuetudinario en procesos de producción combinados social y científicamente organizados” (Marx, 1990 :792)

Adicionalmente, economistas marxistas como Vladimir I. Lenin en su libro: imperialismo, fase superior del capitalismo y Ernest Mandel en su Tratado de Teoría Económica Marxista describieron la naturaleza del capitalismo como tendiente a la monopolización en su desarrollo.

Lenin demostró que el imperialismo es la fase superior del capitalismo monopolista y analizó los cinco rasgos fundamentales del imperialismo. Primer rasgo: la transformación de la competencia en monopolio. Bajo el imperialismo, “algunas de las particularidades fundamentales del capitalismo comenzaban a convertirse en su antítesis” (Lenin 1916: 34). La libre competencia es la particularidad fundamental del capitalismo, el monopolio es la antítesis de la libre competencia, pero esta última, por el enorme crecimiento de la concentración de la producción que es su consecuencia, “se ha convertido a nuestros ojos en monopolio” (Lenin 1916: 41). Pero la competencia no queda eliminada; sigue subsistiendo por encima y al lado del monopolio, conduciendo así a una acentuación particularmente aguda y profunda de todas las contradicciones del capitalismo.

Segundo rasgo del imperialismo: la fusión del capital bancario con el industrial y la formación del capital financiero. Los Bancos, que antes desempeñaban el modesto papel de intermediarios, se han convertido en “monopolistas omnipotentes” que disponen de casi todo el capital monetario y de la mayor parte de los medios de producción así como de las fuentes de materias primas. El puñado de dueños de los más grandes Bancos, los reyes de las finanzas, la oligarquía financiera, he aquí la fuerza dominante que somete a todas las instituciones económicas y políticas de la sociedad capitalista.

Tercer rasgo del imperialismo: el predominio de la exportación de capital sobre la exportación de mercancías. La exportación de mercancías era característica del capitalismo preimperialista. Pero a consecuencia del monopolio preponderante de los países más ricos, la acumulación del capital alcanza en la época del imperialismo proporciones gigantescas, y el “exceso” de capital es exportado a los países atrasados, donde las materias primas y la mano de obra son baratas, y las ganancias de los capitalistas fabulosamente grandes. El capital financiero, escribe Lenin, “extiende su red... a todos los países del mundo”.

Cuarto rasgo del imperialismo: el reparto del mundo entre los monopolios capitalistas. Los cartels; los trusts, los sindicatos más poderosos se reparten entre sí el mercado mundial; distribuyéndose las “esferas de influencia”, formando cartels internacionales e insidiendo en la política nacional.

Quinto rasgo del imperialismo: La lucha entre las “grandes potencias” por el nuevo reparto del mundo ya repartido. El imperialismo agudizó en medida enorme la lucha de los Estados capitalistas por las colonias. El reparto del mundo entre las “grandes potencias” quedó terminado hacia principios del siglo XX, sin que haya territorios no ocupados por los imperialistas (Smith, 1984 : 108-112).

Lenin plantea que el imperialismo representa una fase particular, superior, del capitalismo; que se ha realizado “la transformación de la cantidad en calidad, la transición del capitalismo, en su grado más alto del desarrollo al imperialismo”. Lenin da la definición clásica del imperialismo que comprende íntegramente sus cinco rasgos fundamentales: “El imperialismo es el capitalismo en la fase de desarrollo en la cual ha tomado cuerpo la dominación de los monopolios y del capital financiero, ha adquirido una importancia de primer orden la exportación de capital, ha empezado el reparto del mundo por los trusts internacionales y ha terminado el reparto del mismo entre los países capitalistas más importantes.

Por su parte Mandel argumentó que el capitalismo monopolista corresponde a un escenario de precios fijados arbitrariamente, durante períodos largos y tasas de ganancia que se hacen independientes “en amplia medida” de la coyuntura económica. En consecuencia, las ganancias son previsibles: “Los precios de monopolio se fijan de tal suerte que aseguren de antemano la expansión constante de la empresa, de su capital y de su capacidad productiva” (Mandel 1950: 135).

Mandel plantea que existen dos tasas de ganancia promedio, la del sector monopolístico, y la del no monopolístico, argumenta que la ganancia ya no es aleatoria; se hace previsible como cualquier elemento del precio del costo. El riesgo desaparece completamente. La ganancia ya no es residual; a partir de ahora, entra en la fijación previa de los precios de venta, como el salario o el interés” (Mandel 1950: 137). Por supuesto, este precio implica también la eliminación del riesgo de crisis económicas, como lo han admitido francamente otras sociedades monopolistas. Mandel no pensaba que desaparecían las crisis económicas, pero sí que su dinámica había cambiado con respecto al siglo XIX, debido a la estabilidad de precios y de ganancias. Por eso escribía sobre el capitalismo de los años 1960:

“La economía capitalista de esta fase tiende a asegurar a la vez al consumo y a la inversión mayor estabilidad que en la época de la libre competencia, o que durante el primer estadio del capitalismo monopolista; tiende a una reducción de las fluctuaciones cíclicas que se debe, ante todo, a la creciente intervención del Estado en la vida económica. (...) Las sobreganancias de monopolio, la “inversión por los precios”, la garantía del beneficio, significaba en última instancia que la acumulación de capital de los monopolios se emancipa del ciclo, que se anticipa a las crisis, que las descuenta de antemano en el cálculo de sus precios de venta. Las grandes sociedades monopolistas aplican así cada vez más, una política de inversión en el largo plazo, una 'programación' cuando no una 'planificación' de sus inversiones... (...) Las sobreganancias les permiten (a los sectores monopolizados) asegurar la estabilidad de los ingresos de su mano de obra e incluso su lento crecimiento periódico” (Mandel 1969: 147). Como resultado, en lugar de una dinámica de desarrollo de las fuerzas productivas, sobreacumulación y crisis violentas, predomina la tendencia al estancamiento. Es que los monopolios eliminan la competencia y frenan el cambio tecnológico para asegurar precios estables y ganancias, en una estrategia de “vivir y dejar vivir” (Mandel 1969: 148).

En consecuencia, Mandel diagnostica que ya no hay dinamismo en el desarrollo de las fuerzas productivas: El sistema evoluciona no tanto hacia un crecimiento ininterrumpido como hacia un estancamiento a largo plazo.

Históricamente, algunos países han tratado de combatir los monopolios con políticas anti Trust o anti Cartel como el caso de Estados Unidos, donde se promulgó la Ley Sherman Antitrust (en inglés, Sherman Antitrust Act), publicada el 2 de julio de 1890, fue la primera medida del Gobierno federal estadounidense para limitar los monopolios. El acta declaró ilegales los trust, por considerarlos restrictivos para el comercio internacional. Fue creada por el senador estadounidense de Ohio John Sherman, y aprobada por el presidente Benjamin Harris (Barnes, 1987 : 627)(Fernández, 1975 : 77).

En 1914, el Congreso de los Estados Unidos aprobó dos nuevas leyes antimonopolistas. Primero, el Congreso aprobó el Acta de la Comisión Federal de Comercio, que creó una dependencia federal llamada la Comisión Federal de Comercio con jurisdicción civil y penal sobre violaciones a las leyes antimonopolistas. Segundo, el Congreso aprobó el Acta Clayton, cuya función es fortalecer y reforzar la aplicación de las leyes antimonopolistas (Barnes, 1987 : 425).

El Acta Clayton prohíbe nuevas prácticas antimonopolistas, como las fusiones y adquisiciones de empresas que provocarían aumentos en precios, disminuirían opciones comerciales, o que

frenarían los avances de la innovación. El Acta Clayton también le otorga a las respectivas procuradurías estatales el derecho de aplicar y hacer valer las leyes federales antimonopolistas.

El Congreso de Estados Unidos ha aprobado varias enmiendas al Acta Clayton, primeramente en 1936 con el Acta Robinson-Pitman, que prohíbe las prácticas comerciales discriminatorias. En 1976, el Congreso aprobó el Acta Hart-Scott-Rodino, que requiere que toda empresa que desee fusionarse con otra empresa notifique al gobierno antes de la fusión, con el fin de someterse a una investigación para determinar los efectos de la fusión en el mercado.

En la actualidad, la mayor parte de los países industrializados y algunos países en desarrollo tiene leyes antitrust basadas en la premisa de que el libre comercio beneficia tanto a consumidores, empresas y a la economía en general. Hoy en día en Estados Unidos la Ley Sherman prohíbe distintos tipos de restricciones comerciales y el abuso de los oligopolios, así mismo, la Ley busca fomentar competencia en los mercados, y evitar la protección de los competidores. A nivel federal, la División de Antimonopolio del Departamento de Justicia de los Estados Unidos y la Comisión Federal del Comercio comparten la responsabilidad jurisdiccional de penalizar todo tipo de violación. El Departamento de Justicia investiga fusiones en la industria automotriz, ferroviaria, aérea, y en la industria de telecomunicaciones. La Comisión Federal del Comercio se enfoca en la industria petrolera y de energía, y también en la industria médica y farmacéutica.

En Europa se regulan las concentraciones, los monopolios y las ayudas estatales, la Comisión Europea garantiza una competencia sin distorsión en el mercado interior. Se busca generar un entorno equitativo que garantice a todas las empresas europeas, incluidas las pequeñas y medianas empresas (PYME), el acceso al gran y sofisticado mercado interior de la Unión Europea. La Comisión Europea puede aceptar monopolios en determinadas circunstancias; por ejemplo, cuando se trate de infraestructuras costosas (monopolios naturales) o deba garantizarse un servicio público. Sin embargo:

- el monopolio debe demostrar un comportamiento leal hacia las demás empresas;
- los monopolios naturales deben poner la infraestructura a disposición de todos los usuarios; y
- los beneficios obtenidos por la prestación de un servicio público no pueden destinarse a subvencionar operaciones comerciales, batiendo así los precios de sus competidores (Comisión Europea 2014: 11).

Economistas de tradición neoclásica han teorizado sobre los monopolios, tal es el caso de los ingenieros Cournot y Dupuit en el siglo XIX, y en el siglo XX Joan Robinson (1969). Considerando sus

aportaciones teóricas de estos autores podemos concluir que desde un punto de vista general, las restricciones comerciales derivadas de prácticas monopólicas pueden ser de cuatro tipos distintos:

- Acuerdos horizontales entre competidores, como se ha dado entre empresas petroleras, empresas refresqueras, tabacaleras y televisoras.
- Acuerdos verticales entre compradores y vendedores, los cuales consisten en la integración y pacto para controlar todos los eslabones de la cadena productiva y controlar precios y cantidades. En este sentido el monopsonio; es decir, la concentración de la demanda de un producto en una o pocas empresas es una faceta del poderío de los monopolios.
- El abuso de una posición dominante en el caso de monopolios naturales, como se da para los servicios de distribución de agua, gas natural, actividades mineras, patentes médicas, software y aplicaciones.
- Las fusiones entre empresas que se dan para controlar el mercado, reducir la planta laboral y disminuir costos de producción, como se ha dado en la industria automotriz y los bancos en México.

Los monopolios son nocivos e ineficientes para una economía, ya que limitan la innovación tecnológica y limitan la producción, esto es lamentable cuando se trata de desarrollos tecnológicos que favorecen la sustentabilidad ambiental. Adicionalmente, son los monopolios los que tienen mayor influencia y poder para cooptar y someter a sus intereses a los gobiernos en todos sus niveles, principalmente a los gobiernos locales a través del *lobby* que llevan a cabo las grandes corporaciones para comprar el voto de los legisladores a su favor, como lo hacen tabacaleras como Philips Morris, farmaceutecas y empresas de comida chatarra.

En el caso de México, todo lo relacionado con los monopolios se verifica en el artículo 28 de la Constitución, al inicio del mismo se plantea que “En los Estados Unidos Mexicanos quedan prohibidos los monopolios, las prácticas monopólicas, los estancos y las exenciones de impuestos en los términos y condiciones que fijan las leyes” (Cámara de Diputados, 2019).

Los grandes monopolios privados en México devienen de la privatización de monopolios del gobierno como TELMEX, Aceros de México, Ferrocarriles Nacionales de México, la producción minera, las carreteras y autopistas de cuota.

Así mismo, los monopolios y oligopolios impiden que mejore el poder adquisitivo del salario porque estos representan un monopsonio de la demanda de trabajo; es decir, controlan el mercado laboral vertical y horizontalmente, impidiendo que suba el salario, aún en los casos cuando se presenta escases de mano de obra; además, éstos generan desempleo al restringir su demanda de mano de obra, principalmente en los momentos que introducen nuevas tecnologías y robots que sustituye el trabajo vivo. Es decir, los monopolios imponen sus condiciones, no sólo en el mercado de productos, sino también en el mercado de trabajo.

Por lo tanto, concluimos que una medida de política económica que favorece el mejor nivel de vida de los trabajadores es hacer funcionar efectivamente el mecanismo de mercado, combatiendo los oligopolios y fomentar la competencia, para lo cual ya existen organismos gubernamentales en México como la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE); Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER), el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) y la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO). Adicionalmente, se requiere el involucramiento de la sociedad civil en el Estado y en la economía, por medio de sus distintas organizaciones, para combatir la corrupción y esterilizar el poder de los grupos de interés alienados a la ganancia monetaria y que establecen convenios con la élite política para que legislen y gobiernen a favor de sus intereses, tal es el caso de Mexicanos Unidos Contra la Corrupción y la Impunidad A.C (MCCI).

4.1.4 Liberalizar efectivamente el mercado global de la fuerza de trabajo y armonizar la política laboral

El neoliberalismo es partidario de permitir que funcionen libre y eficientemente los mercados en la economía capitalista. Los mercados los podemos clasificar en tres grandes categorías: mercado de mercancías, mercado de capitales y mercado de trabajo, por lo tanto según los modelos del equilibrio general y desde los principios básicos de la teoría clásica estos deben de funcionar libremente.

Lo que se observa en la economía capitalista mundial es que a partir de la década de los 70s se liberalizaron los mercados de mercancías así como los mercados de capitales, sin embargo, no se han liberalizado los mercados de trabajo; incluso éstos ahora tienen más barreras debido al endurecimiento de las fronteras entre países debido a la mayor pobreza en los países periféricos y la amenaza del terrorismo que se vivió en Estados Unidos y Europa a partir del año 2001, con el ataque a las torres gemelas en Nueva York del 11 de septiembre. Por lo tanto, el proceso de globalización parece contradictorio, es decir, el mundo se interconecta cada vez más gracias a la Internet y al desarrollo de los medios de transporte, pero las barreras a los flujos de personas se ven cada vez más restringidos ante las oleadas de migrantes que se desplazan del sur al norte a causa de la desigualdad social que ha generado crisis de desplazados a nivel mundial (Amin, 2011: 56).

Por ejemplo, con el Tratado de Libre Comercio que se firmó entre México, Estados Unidos y Canadá en 1994 y que se ha consolidado en las últimas décadas, se ha avanzado demasiado en eliminar las barreras para el comercio de petróleo y gasolina, productos agropecuarios, automóviles, textiles, calzado y diferentes productos manufactureros, adicionalmente se ha avanzado en implementar reformas para liberalizar el mercado de capitales en el ámbito de la inversión extranjera directa y de la inversión especulativa, sin embargo no ha habido avances en la armonización e integración del mercado de trabajo. En el texto completo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte no se incluye un apartado sobre el tema laboral en la relación entre los países; al contrario, han aumentado las restricciones para la movilidad de la fuerza de trabajo entre la frontera de México con Estados Unidos, por ejemplo, se instaló un doble muro en el año 2006 durante el gobierno de W. Bush.

Las restricciones para movilidad de la fuerza de trabajo se observan principalmente en lo que se refiere a la mano de obra no calificada. En lo respectivo a la fuerza de trabajo calificada como científicos y tecnólogos, ésta emigra sin muchas restricciones de México a Estados Unidos ya que es muy marcada la diferencia en los niveles de remuneración, de ahí del fenómeno que se conoce como

“fuga de cerebros”; al contrario, se invita al personal calificado a instalarse y trabajar en países como Canadá y que necesitan re poblar algunas regiones. (Martucelli, 2007 : 9).

Una de las expectativas generadas con la firma del Tratado del Libre Comercio de América del Norte a principios de los 90s fue la reducción en la brecha de desarrollo de México respecto a Estados Unidos y Canadá. El TLCAN ha contribuido a varios objetivos originalmente planteados para la economía mexicana, como la expansión del intercambio comercial, la diversificación de las exportaciones, la mayor inversión extranjera, así como el aumento del empleo especialmente en los sectores más expuestos al exterior. El beneficio más generalizado ha sido para los consumidores, la consolidación de la apertura ha ampliado la oferta de productos a menores precios.

En contraste, el TLCAN se ha quedado corto respecto al crecimiento esperado del ingreso y de los salarios. El pronóstico dominante era que, con el tiempo, los indicadores de México convergirían con los de Estados Unidos. La convergencia salarial puede explicarse en términos económicos, con el comercio, los países tienden a exportar aquellos bienes cuya producción utiliza más intensamente los factores de mayor abundancia. Una derivación complementaria concluye que el precio de esos insumos aumenta hasta igualarse con el del otro país. Para México, estas relaciones significan la exportación de bienes intensivos en mano de obra y el acercamiento de las remuneraciones a las de sus socios comerciales. Si bien lo primero ha tendido a observarse, lo segundo no ha ocurrido. La razón de salarios promedio de México con respecto a Estados Unidos ha caído sustancialmente, si bien con cierto incremento transitorio. La proporción de las remuneraciones por hora en la industria manufacturera del país versus las de Estados Unidos también ha disminuido.

Lo anterior revela que las medidas de bienestar de la población de México no se han movido hacia la convergencia con sus socios comerciales, sino que la mayoría ha retrocedido. Aunque es imposible determinar todas las probables causas del subdesarrollo, una conjetura razonable apuntaría hacia los errores de política económica que en el pasado generaron inestabilidad. Además, la debilidad del Estado de derecho y de la impartición de justicia, la falta de un marco regulatorio adecuado, la deficiente educación y la carencia de inversión en infraestructura, especialmente en los estados del sur, podrían estar añadiendo obstáculos (Barcelata 2008: 125).

El gobierno de México y los organismos empresariales pusieron el tema salarial en la mesa de negociaciones del T-MEC en 2018; finalmente se reconoció que la suficiencia de ingresos de los trabajadores depende de darle salida a la pobreza, el fortalecimiento del mercado interno y la

reanimación de las inversiones. El mismo gobierno de Donald Trump presionó para que incrementaran los salarios en México como mecanismo para evitar la fuga de empresas de territorio estadounidense en la búsqueda de fuerza de trabajo barata.

En conclusión, podemos inferir que no hay convergencia en los salarios porque no hay movilidad de la fuerza de trabajo.

Aunque liberalizar el mercado de trabajo parece imposible desde el punto de vista político, económicamente es necesario para disminuir la concentración de la riqueza, nivelar los salarios a escala mundial (Calva 2000:138). Adicionalmente, las remesas que envían los migrantes a sus países de origen son recursos valiosos que tienen un efecto multiplicador en la economía, reducen los niveles de pobreza extrema, de violencia y generan incluso la demanda efectiva de los productos que exportan los países desarrollados.

Los contratos de trabajo internacionales siempre han existido, pero criterios políticos o barreras migratorias artificiales han limitado que los mexicanos trabajen legalmente en Estados Unidos y tengan beneficios derivados de los impuestos que pagan. Lo que ha sucedido es que la demanda fuerza de trabajo mexicana depende de las necesidades de trabajadores según el ciclo agrícola o industrial. Así mismo, las empresas estadounidenses han trasladado sus industrias a países periféricos como México para contratar fuerza de trabajo más barata (Cantón, 2003: 230).

Liberalizar efectivamente el mercado global de la fuerza de trabajo, facilitando los permisos de trabajo internacionales, de la mano de políticas educativas que incrementen la capacitación y el grado de calificación de la fuerza de trabajo mejoraría el nivel promedio de remuneración del salario real en México; además generaría capacidad de compra por los mejores ingresos de los trabajadores mexicanos para demandar las importaciones de los productos provenientes de Estados Unidos.

En este sentido, el transitar del esquema de zona de libre comercio hacia un verdadero mercado común que considere la movilidad de la fuerza de trabajo para el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte supone un proceso de renegociación política en esta materia entre los países involucrados.

Paralelamente, las empresas de México, sobre todo las PyME's, los sindicatos y el gobierno tienen que implementar medidas para fomentar el mercado interno, crear encadenamientos productivos y sustituir importaciones en la medida de lo posible, sin renunciar a los acuerdos

comerciales que se tienen pactados, mirando al mismo tiempo hacia Europa y América Latina para reducir la dependencia con el vecino del norte (CEPAL 2009: 67).

De lo anterior, podemos deducir también, que permitir la migración de mano de obra de sur a norte es un importante mecanismo para reducir la desigualdad en el mundo (Pikety 2014:315).

4.1.5 Fortalecer el sistema de reparto de utilidades y hacer accionistas a los trabajadores en las empresas

El reparto de utilidades es el derecho constitucional que tiene el trabajador a participar en las ganancias que obtiene una empresa o patrón por la actividad productiva o los servicios que ofrece en el mercado.

En México, los trabajadores participan en las utilidades de las empresas, de conformidad con el porcentaje que determine la Comisión Nacional para la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de las Empresas, que en promedio ha sido alrededor de 10% (SAT, 2014: 23)., en este sentido la Comisión Nacional:

“practicará las investigaciones y realizará los estudios necesarios y apropiados para conocer las condiciones generales de la economía nacional y tomará en consideración la necesidad de fomentar el desarrollo industrial del país, el derecho del capital a obtener un interés razonable y la necesaria reinversión de capitales” (SAT, 2014: 45).

La utilidad repartible se dividirá en dos partes iguales: la primera se repartirá por igual entre todos los trabajadores, tomando en consideración el número de días trabajado por cada uno en el año, independientemente del monto de los salarios. La segunda se repartirá en proporción al monto de los salarios devengados por el trabajo prestado durante el año.

En los casos de salario por destajo o comisiones (como es el caso de agentes de comercio, de seguros, los vendedores, viajantes propagandistas o impulsores de ventas) se tomará como salario diario el promedio de las percepciones obtenidas en el año.

Una comisión integrada por igual número de representantes de los trabajadores y del patrón formulará un proyecto, que determine la participación de cada trabajador y lo fijará en lugar visible del establecimiento. A este fin, el patrón pondrá a disposición de la Comisión la lista de asistencia y de raya de los trabajadores y los demás elementos de que disponga. Si los representantes de los trabajadores y del patrón no se ponen de acuerdo, decidirá el Inspector del Trabajo (SAT 2014: 56).

Los trabajadores tienen un año a partir de la fecha límite de entrega para cobrar sus utilidades, no importa si ya no trabajan en la empresa o su contrato fue por obra o tiempo determinado.

No tienen derecho a recibir esta prestación:

- Los trabajadores domésticos.
- Los trabajadores eventuales que hayan trabajado menos de sesenta días en el ejercicio.
- Directores, Administradores y Gerentes Generales, así como socios o accionistas de la empresa.
- Profesionistas técnicos y otros que, mediante el pago de honorarios presten sus servicios, sin existir una relación de trabajo subordinado (SAT, 2014: 56).

Si el trabajador laboró al menos 60 días durante el año a repartir, ya sea en forma continua o discontinua, éste debe recibir utilidades.

Las madres trabajadoras, durante los períodos pre y postnatales, y los trabajadores víctimas de un riesgo de trabajo durante el período de incapacidad temporal, serán considerados como trabajadores en servicio activo, así que deben recibir utilidades.

Las empresas de nueva creación, dedicadas a la elaboración de un producto nuevo, durante los dos primeros años de funcionamiento no repartirán utilidades. La determinación de la novedad del producto se ajusta a lo que dispongan las leyes para fomento de industrias nuevas. Así mismo aplica para las empresas de industria extractiva, de nueva creación, durante el período de exploración.

Tampoco repartirán utilidades las instituciones de asistencia privada, reconocidas por las leyes, que con bienes de propiedad particular ejecuten actos con fines humanitarios de asistencia, sin propósitos de lucro y sin designar individualmente a los beneficiarios; el Instituto Mexicano del Seguro Social y las instituciones públicas descentralizadas con fines culturales, asistenciales o de beneficencia; las empresas que tengan un capital menor del que fije la Secretaría del Trabajo y Previsión Social por ramas de la industria, previa consulta con la Secretaría de Economía.

El patrón que no cumpla con la obligación de participar a sus trabajadores de las utilidades, será sancionado hasta con 5000 veces el salario mínimo general vigente en el Distrito Federal (artículos 992 y 994, fracción II, de la Ley Federal del Trabajo) (SAT, 2014: 78).

El pago de utilidades será responsabilidad de la firma de subcontratación, tal como lo es en salarios, prestaciones y cuotas obrero-patronales pero, de no cumplirse, el contratante se considerará patrón para todos los efectos de esta Ley, incluyendo las obligaciones en materia de seguridad social.

Mientras las empresas que prestan el servicio de *outsourcing* cumplan con el artículo 15 de la LFT y las empresas que subcontraten también cumplan la Ley, la responsabilidad del pago será de la empresa terciaria o de *outsourcing*. Los empleadores deben revisar los contratos con las firmas de

outsourcing, ya que si el contratista incumple con sus obligaciones, el contratante deberá responder en su carácter de beneficiario de los servicios (Cámara de Diputados, 2012 : 34).

Por lo tanto, es favorable al desempeño de la economía en su conjunto hacer participe a los trabajadores en los beneficios de la empresa a la manera de accionistas, comisionistas o con el manejo de bonos de productividad, generando de esta manera incentivos laborales; fortaleciendo el sistema de reparto de utilidades, lo anterior beneficiará a la economía mundial generando demanda efectiva para evitar las recurrentes crisis de pagos que han sido el común denominador de las distintas crisis económicas que se han vivido en México (1995), Tailandia (1996), Ecuador (1998), Argentina (2002), (“la crisis del corralito”), Islandia (2007), Crisis E.U.-mundo (2008), Grecia (2010), etc. (Stiglitz, 2003 : 120)

Generar incentivos en los trabajadores para incrementar la productividad supone el hacerlos participes de las utilidades de las empresas de tal forma que el tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN) que se le agregue a la producción se corresponda con el incremento en su salario, lo cual podemos plantear de la siguiente forma:

$$\Delta W / \Delta TTSN \geq \Delta TTSN / \Delta Y$$

En donde:

W = Salario medio

TTSN = Tiempo de trabajo socialmente necesario medido en horas de trabajo efectivo

Y = Valor de la producción

La anterior ecuación se lee de la siguiente forma: La variación en el salario medio debe ser mayor a la variación en el tiempo de trabajo socialmente necesario que el trabajador inyecta a la producción, si se cumple con esta condición se permitiría la recuperación del poder adquisitivo de los trabajadores, aumentaría la demanda agregada; dada la mayor propensión a consumir de la clase trabajadora y aumentaría la inversión ante una mejora de las expectativas de ganancia. Un mecanismo para lograr esto es a través de incrementar el porcentaje de participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa, ya sea cumpliendo la legislación en esta materia o haciéndose participe a los trabajadores en los beneficios que genera la empresa, como se describe en el siguiente apartado

para el caso de las empresas cooperativas. En este sentido, también aplican los bonos a la productividad que los trabajadores reciben por llegar a metas de producción, vales de despensa, premios y alguna otra clase de incentivos que puede incentivar a los trabajadores para incrementar su productividad; adicionalmente, esta serie de medidas genera un sentimiento de pertenencia en las empresas que se ve reflejado en los volúmenes de producción y en la disminución en la rotación de personal; la cual genera costos muy grandes para las empresas porque se tiene que estar capacitando frecuentemente a los nuevos trabajadores, este tipo de iniciativas se ha llevado a cabo con gran éxito en países como Chile, lo que se reflejó en la bonanza de crecimiento que tuvo su economía en la década de los setentas y ochentas (Espinosa, 1984: 56).

En materia de reparto de utilidades la LFT es muy clara y se tendría que respetar, el problema es que en México los patrones buscan artificios para evitar su cumplimiento; sin duda, la mezquindad de los mismos puede socavar la misma fuente de la ganancia, la fórmula: “yo gano, tu pierdes” puede tener un resultado peor en donde “todos perdemos”, ya que podría impactar en una menor productividad laboral y fuga de talentos en las empresas.

4.1.6 Favorecer la creación de empresas cooperativas

Favorecer la creación de empresas cooperativas es importante para mejorar las condiciones de la clase obrera, porque es una forma de hacer participe a los trabajadores de los beneficios de una empresa, dicho en otros términos, es una forma de socializar el capital; por lo tanto, la empresa cooperativa funge como mecanismo para distribuir la riqueza y recordemos que el distribuir la riqueza es una condición para generar estabilidad en el sistema capitalista contemporáneo.

Las sociedades cooperativas son una forma de organización social creada por trabajadores que tienen un interés común, deciden unir esfuerzos y ayudarse para satisfacer necesidades de grupos e individuos, realizando actividades de producción, distribución y/o consumo de bienes y servicios (Graterol, 2010 : 62)

Las empresas cooperativas han existido desde los origen del capitalismo y representan un desafío a la lógica de la ganancia, varios intelectuales han teorizado sobre ellas, como fue el caso de los llamados socialistas utópicos, llamados así por Karl Marx, como Saint Simon (1814:123), Robert Owen (1836 : 33)(, Charles Fourier Saint Simon: 1814: 123); estas son un tipo social en el que se permite convenir el grado de responsabilidad de los socios (responsabilidad limitada o responsabilidad suplementada). En diferentes países los socios deben ser inscritos en algún régimen obligatorio de seguridad social y están exentas del pago de impuestos sobre la renta (Sánchis, 2007 : 34).

En estas empresas las características de los socios son más importantes que el capital que aporten y cada uno de los socios tiene derecho a voto en la toma de decisiones de la empresa y se otorgan estímulos para aquellos socios que cumplan con todas sus obligaciones, lo cual depende de su desempeño. En el caso de las cooperativas de producción, hay igualdad de oportunidades sin importar el género o el trabajo que se aporte, ya que éste puede ser tanto físico como intelectual (Aburbé, 2019 : 68).

Las sociedades cooperativas permiten llevar a cabo una actividad de producción, distribución y/o consumo de bienes o servicios de manera conjunta con otras personas, en la cual se da mayor importancia a las características y capacidades de los socios que al monto de su aportación (FAO, 2017 : 90).

En México, es la Ley General de Sociedades Cooperativas la que regula este tipo de empresas; en la misma se plantea la siguiente clasificación de éstas:

- *Sociedad cooperativa de responsabilidad limitada:* es aquella en la cual los socios sólo responden por el certificado de su aportación.
- *Sociedad cooperativa de responsabilidad suplementada:* además de responder por la aportación, en los estatutos sociales se establece un tope adicional por el que deben responder los socios.
- *Sociedad cooperativa de consumo:* las personas se asocian con el objetivo de comprar bienes y servicios, para dedicarse a actividades de abastecimiento y distribución, ahorro y préstamo, servicios educativos o para la obtención de vivienda.
- *Sociedad cooperativa de producción:* los socios trabajan en equipo para la producción de bienes y servicios.
- *Sociedad cooperativa de participación estatal:* es una asociación entre autoridades de gobierno, sean federales, estatales o municipales; para explotar una unidad de servicios públicos; es decir, se hace una concesión de un servicio o administración de bienes a una cooperativa.
- *Sociedad cooperativa de vivienda:* su finalidad es la construcción, compra, mejora, mantenimiento o administración de vivienda (Cámara de diputados, 2009 : 6).

Existen diferentes formas de constitución, lo cual depende del tipo de responsabilidad y de la actividad que se desea desarrollar. Además, el capital social debe ser variable y en la legislación mexicana se requiere un mínimo de cinco socios y veinticinco socios en el caso de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Marañón 2013: 41).

Adicionalmente, en la Ley General de Sociedades Cooperativas se plantea que hay libertad de asociación y retiro voluntario de los socios, cada socio tiene derecho a un voto, independientemente del monto de su aportación. Los rendimientos son repartidos de acuerdo al tiempo trabajado o al volumen de aportación y la participación de los socios; asimismo, el trabajo de los socios puede evaluarse considerando como indicadores: calidad, tiempo, nivel técnico y escolar.

En México, a las cooperativas se les exenta del Impuesto Sobre la Renta, siendo esta una razón para que empresas se constituyan bajo esta figura con el fin de evadir impuestos. Además, en la legislación se plantea que debe haber igualdad de derechos, obligaciones y condiciones para las mujeres. Adicionalmente, se contratan asalariados únicamente para obras de tiempo determinado o para sustituir temporalmente a un socio.

Además, las sociedades cooperativas de producción únicamente podrán contratar trabajadores asalariados cuando las circunstancias lo exijan por algún imprevisto en la producción,

para realizar obras determinadas, para trabajos eventuales o por tiempo determinado o indeterminado, que sean distintos a los realizados por el objeto social de la sociedad, para la sustitución temporal de un socio, por un lapso no mayor a seis meses y por la necesidad de incorporar personal especializado y calificado. En caso de que la cooperativa necesite aumentar el número de socios podrá incluir a sus trabajadores, ya que estos deben ser preferidos por encima de aquellos que no presten algún servicio personal para la sociedad (Valenzuela, 1996 : 17).

Por ejemplo, en España, el capital social de las cooperativas se compone de las aportaciones de los socios, las cuales pueden ser en efectivo, bienes o trabajo; las aportaciones estarán representadas por certificados que serán nominativos, es decir, documentos que contienen expresado el nombre de su titular; indivisibles, lo cual implica que no se pueden ceder de forma parcial; y de igual valor, o sea que no habrá diferencias en cuanto al valor en ninguno de los certificados de la sociedad. Adicionalmente, su valor debe actualizarse anualmente; en este sentido, no hay un mínimo requerido, sin embargo, siempre debe constituirse bajo la modalidad de Capital Variable. Es importante mencionar que las cooperativas pueden recibir donaciones, subsidios, herencias y legados de personas físicas o morales, nacionales o extranjeras (Puentes, 2009 : 57).

Adicionalmente, las cooperativas deben tener reservas o fondos sociales los cuales son de tres tipos:

- Legal: depende del tipo de cooperativa. En las de productores debe ser máximo el 25% del capital social, en la de consumidores 10%. Se debe formar con un porcentaje entre el 10% y 20% de los rendimientos que tenga la cooperativa cada año.
- De previsión social: la asamblea general debe definir un porcentaje de los ingresos netos que deberán aportarse cada año para formar este fondo, se debe destinar para cubrir riesgos y enfermedades profesionales.
- De educación cooperativa: debe ser superior al 1% de los ingresos del mes (Henry, 2013 : 127).

Así mismo, en la legislación mexicana se plantea que las cooperativas deben de tener la siguiente estructura administrativa:

Asamblea General: es la máxima autoridad de la cooperativa. Decide sobre la admisión y exclusión de socios, modificación del acta constitutiva (bases constitutivas), aumento del capital, nombramientos o expulsión de miembros del consejo, sanciones disciplinarias, entre otras.

Consejo de Administración: es el encargado de la administración, es quien debe cumplir las decisiones de la asamblea general y ser el representante de la cooperativa. Si el número de socios es inferior a diez es posible que se nombre solamente a un administrador. El cargo de miembro del consejo sólo puede durar cinco años aunque es posible que se apruebe una reelección.

Comisiones Especiales: de forma opcional se puede designar una comisión de conciliación y arbitraje (en caso de inconformidad de una exclusión o del procesos de selección de un asalariado) o una comisión técnica (para cuestiones cuya complejidad lo amerite).

Las cooperativas en México, deben tener un consejo de vigilancia, el cual debe ser conformado por personas externas a la cooperativa y no pueden durar en su cargo más de cinco años. Cuando la cooperativa tenga menos de diez socios basta con que se nombre un solo comisionado de vigilancia. En las sociedades cooperativas de participación estatal la vigilancia de las mismas estará a cargo de las dependencias locales y federales que de acuerdo con sus atribuciones deban intervenir para verificar el buen funcionamiento de la sociedad (Izquierdo, 2009 : 56).

Las empresas cooperativas se pueden agrupar entre ellas para favorecer a sus afiliados y beneficiarse mutuamente. Pueden brindarse apoyo en casos de conflicto, promover acciones con dependencias gubernamentales, compartir recursos, dar cursos de capacitación cooperativa y conseguir más y mejores servicios. Al unir esfuerzos tienen mayor alcance e impacto que si actuaran de forma independiente.

Adicionalmente, las formas de agrupación de las sociedades cooperativas son:

- Uniones: varias sociedades de diversas ramas económicas.
- Federaciones: grupo de sociedades cooperativas de una misma rama económica.
- Confederaciones nacionales: varias uniones o federaciones de mínimo 10 entidades federativas.

Finalmente, cabe destacar que la legislación en México establece que sólo se permite la participación de capital extranjero no mayor al 10% del total del capital social y que los socios podrán transmitir los derechos patrimoniales que amparan sus certificados de aportación, en favor del o los beneficiarios que designen en caso de fallecimiento (Izquierdo, 2009 : 61).

Por lo tanto, es necesario favorecer la creación de empresas cooperativas para destensar la vieja contradicción capital-trabajo, generando incentivos en los trabajadores para la innovación y el incremento de la productividad, ya que estos participan directamente de las utilidades de las empresas; al mismo tiempo, aprovecharse de las redes sociales que existen entre comunidades indígenas en particular y comunidades rurales en general a través de las vastas experiencias que se dan entorno a modelos de organización socio-económica tales como *el comercio justo, la autogestión, las redes de solidaridad, etc.*, que existen y han existido desde hace mucho tiempo en varias regiones del país como Oaxaca, Chiapas, Puebla, Veracruz, etc. (CICOPA, 2013: 5).

4.1.7 Transparentar el uso de los recursos y democratizar los sindicatos

Uno de los argumentos que han utilizado los partidarios del neoliberalismo para desacreditar y atacar a los sindicatos es que éstos son una cloaca de corrupción, se desvían los recursos propiedad de sus agremiados y que además son antidemocráticos. Efectivamente, en varios casos los sindicatos son aliados de gobiernos corruptos y dictaduras y solo una elite de la estructura organizacional de los mismos tienen privilegios, e incluso los líderes gozan de riqueza mal habida. Sin embargo, los sindicatos fueron creados originalmente para defender los intereses de los trabajadores y crear justicia laboral.

Adicionalmente, líderes sindicales tienen cargos públicos en el gobierno además de su labor de representar a los trabajadores; por lo cual, la tarea sindical se ve desvirtuada y los intereses de la clase trabajadora no son efectivamente representados; por lo que problemas como el deterioro sistemático de poder adquisitivo del salario se agravan.

Normalmente se crítica y señalan los actos de corrupción dentro de las corporaciones y los gobiernos, pero en menor medida se señalan los actos de corrupción dentro de las asociaciones de trabajadores, en muchas ocasiones los sindicatos no son auditados por empresas de servicios contables independientes, para informar a sus agremiados, dado que los líderes no lo consideran necesario, ni tampoco se les exige.

Los sindicatos tampoco son fiscalizados por el gobierno porque esto supondría que su autonomía sindical está siendo vulnerada; aunque deberían estar obligados a declarar ante la autoridad hacendaria como lo hacen las asociaciones civiles (SAT 2014: 27). Por lo tanto, los sindicatos tienen que dar cuentas a los trabajadores y ser democráticos, sus finanzas no solo deben de ser públicas para los todos los agremiados, sino que sus estados financieros deben de estar abiertos para ser conocidos por toda la sociedad (Espinosa 1984: 39).

En China por ejemplo, si algún miembro de algún sindicato se ostenta con lujo y riqueza es sancionado severamente por su organización y por el gobierno, ya que es inmoral ostentar riqueza cuando se representa a los trabajadores, caso parecido aplica para los funcionarios públicos (Loong-yu, 2013 : 6).

En opinión de la OIT, los sindicatos también son un espacio para manifestar las propuestas de reforma social y política y desarrollar la cultura democrática y funcionar como catalizadores del descontento social; así también, deben de ser canales institucionales de proyectos de desarrollo

social, de la forma que lo hacen las organizaciones de la sociedad civil (ILO-IILE, 2013 : 16)(OIT 2020:45).

En contraste, considerando la situación que viven los sindicatos en el mundo en la década de los 10s del siglo XXI, Gerardo González plantea que en la era de la globalización el empleo adquiere una connotación diferente por el nuevo papel que juega ante profundas transformaciones económicas en el mundo, las cuales incluyen un alto grado de control del proceso de trabajo, y hacen necesario un sistema político autoritario y sindicatos controlados que permitan la creciente desregulación del mercado laboral. Es decir, estos procesos tuvieron un impacto significativo en el mundo del trabajo, tanto en lo que se refiere al mercado laboral, como a las instituciones y organizaciones que intervienen (González, 2004 : 111).

En México, los Sindicatos ya tienen obligación de transparentar su gestión y sus recursos y la ignoran. Aunque la Ley Federal del Trabajo establece que los sindicatos están obligados a hacer públicos datos como cambios de directivas, altas y bajas de sus miembros, sólo 121 de los mil 694 que estaban registrados en 2014 cumplieron con esta normatividad (STPS, 2014: 106). Con la Ley de Transparencia se pretendió que los sindicatos de organismos públicos informaran vía Internet los datos como padrón, patrimonio y contratos colectivos de trabajo, sin embargo, esa medida ya fue adoptada por la reforma laboral de 2014 para los sindicatos del sector privado, pero persiste la opacidad para los sindicatos del sector público.

De acuerdo con el Sistema de Consulta de Registro de Asociaciones de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS, 2014: 58), al 20 de abril de 2014 se encontraban registradas mil 694 organizaciones sindicales tanto del sector privado como de organismos públicos, pero sólo 7% contaba con su padrón y otros registros actualizados. Es decir, sólo 121 sindicatos mantenían actualizados sus registros cada tres meses, tal como lo señala el Artículo 377 de la Ley Federal del Trabajo (Cámara de Diputados, 2012: 84), que establece que es obligación de los sindicatos proporcionar los informes que solicite la autoridad laboral y comunicarle los cambios de su directiva, modificaciones de los estatutos, y las altas y bajas de sus miembros.

Sindicatos como el del IMSS, de CFE, de la UNAM y el minero de Napoleón Gómez Urrutia, así como centrales obreras como la Confederación de Trabajadores de México (CTM), Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC) y el Congreso del Trabajo (CT), no tenían actualizada su información sindical en el portal de Internet de la STPS para diciembre del año 2014.

La CTM, por ejemplo, tenía en 2014 a 361 sindicatos en el Registro de Asociaciones, pero de esos sólo 10 organizaciones (3%) tenía actualizados los datos, mientras que de los sindicatos independientes había registradas 707 organizaciones pero sólo 51 (7%) tenían sus registros al día.

La STPS aseguró en 2014 que, conforme el Artículo 365 Bis de la LFT, con la publicación de los registros y reformas estatutarias de los sindicatos en el Sistema de Consulta de Registros de Asociaciones se cumpla con su trabajo de transparencia, no obstante, si bien están publicadas en Internet las constancias de registros sindicales, la información relacionada con el padrón y los miembros no estaban actualizados. La falta de actualización de los registros sindicales básicos como el padrón, domicilio o agremiados es una responsabilidad compartida de sindicatos y de la STPS, del primero por ocultar datos que considera reservados y del segundo por la incapacidad de aplicar la ley.

La Secretaría del Trabajo no ha sido capaz de obligar a los sindicatos a transparentar su información, eso también es responsabilidad del gobierno, pero no lo ha hecho para evitar conflictos. El sindicato no transparenta porque sabe que no hay ninguna sanción.

Contar con padrones de agremiados actualizados es importante porque con ellos se sustentan los registros, tomas de nota y la titularidad de los contratos colectivos de trabajo, ya que cuando hay conflictos o pugnas por contratos lo primero que se pregunta al sindicato es el número de afiliados; en este sentido las nuevas tecnologías facilitan los procesos internos de los sindicatos para hacerles más eficientes en cuanto a transparencia, rendición de cuentas y más democráticos (Luna 2017: 61).

En relación al patrimonio de los sindicatos, la transparencia sindical también tiene que ver con la publicidad en Internet de los contratos de trabajo y de los informes financieros del sindicato. Por ejemplo, para 2014, el Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana (STPRM) tenía actualizada su información sindical (padrón, socios, domicilio, vigencia de toma) y en la página de Internet de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje (JFCA) se encontraba publicado el Contrato Colectivo de Trabajo 2013-2015, sin embargo, el sindicato no tenía página de Internet, como obliga la LFT para hacer públicos datos como patrimonio sindical y cómo se administra, el destino de los ingresos que recibe de Petróleos Mexicanos vía el contrato, y no rendía cuentas a sus agremiados del destino del dinero que administra como organización y de las cuotas sindicales.

Con la reforma a la LFT los sindicatos afiliados a la Federación de Sindicatos de Trabajadores al Servicio del Estado (FSTSE) no eran obligados a transparentar información porque a ellos les rige el Apartado B del Artículo 123 constitucional y la Ley Burocrática, pero con la Ley de Transparencia y

Acceso a la Información Pública se tiene que lograr que los sindicatos reporten periódicamente un estado financiero que de cuenta del manejo de las cuotas sindicales.

En relación a lo anterior, la STPS debería condicionar el registro sindical al otorgamiento de la toma de nota a los gremios que no tengan su información actualizada, la falta de transparencia trae como consecuencia malas condiciones de trabajo, bajos salarios y malas condiciones de empleo, mientras no haya transparencia no puede haber democracia sindical y no será posible que mejoren las condiciones laborales.

Adicionalmente, las medidas en materia de transparencia y que tienen que revolucionar el mundo del trabajo van en relación a verificar por parte del gobierno la legitimidad de los sindicatos, supervisando que las empresas no recurran a la creación de sindicatos de protección, los cuales son una practica muy recurrente por parte de los patrones para anular la posibilidad de que los trabajadores formen sindicatos legítimos, este tipo de practicas serán erradicadas cuando se logre restarle poder político a las principales centrales obreras alineadas al Partido Revolucionario Institucional como la CTM y que han fungido como entidades pro patronales en lugar de apoyar a la clase trabajadora.

4.1.8 Reducción de la Jornada Laboral

En Europa, ante la crisis mundial que dio inicio en 2008, en países como Francia, hubo propuestas para reducir la jornada laboral a cinco horas como mecanismo para atenuar el desempleo, fragmentando el salario de uno entre varios trabajadores, propuestas impulsadas principalmente por sindicatos y partidos de izquierda. Para que esto se diera tuvo que haber una reforma legislativa que permitiera fomentar esta idea, la cual no proliferó, la realidad es que en Francia la jornada laboral en el año 2013 estaba establecida en 35 horas por semana (Tarassiouk, 2010 : 32).

Reducir la jornada laboral tiene beneficios; incluso para la estabilidad del sistema capitalista, ya que se tienen trabajadores con menores niveles de estrés, los cuales son más productivos; los trabajadores tienen más tiempo para ir de compras; además, se reduce la tasa de desempleo, incrementándose de esta forma la demanda efectiva. Si bien es cierto que reducir la jornada laboral implica reducir la plusvalía extraída a cada trabajador, también sucede que al utilizar trabajo vivo, se incrementa la masa de plusvalía, ya que el trabajo es la fuente del valor, facilitando de esta manera la reproducción del sistema capitalista.

Algunos autores que plantean que la disminución de la jornada laboral genera una disminución de la productividad, en realidad están hablando de la productividad absoluta, ya que la reducción de la jornada laboral repercute en el incremento de la productividad relativa, es decir, en cada hora el trabajador es más productivo, ya que se reducen las horas muertas, de tal forma que el tiempo que el trabajador está en el espacio laboral lo dedica a producir, por lo que el producto por trabajador por hora de trabajo aumenta, tal es el caso de lo que ocurre en países como Alemania.

Por otro lado, si lo planteamos en términos keynesianos, si el salario se dispersa entre un número mayor de trabajadores, en lo individual cada uno de éstos tendrá una mayor propensión marginal a consumir, lo que incrementará el multiplicador de la inversión y repercutirá en mejorar las expectativas para la reproductibilidad del capital.

En conclusión, las propuestas de política económica de regular el mercado de capitales y combatir los monopolios y oligopolios son éticamente válidas y también estratégicas para sanear la economía mundial, ya que la tendencia natural o la “mano invisible” que ordena el mercado en realidad conduce a anomalías que se contradicen con el desarrollo humano y hacen del capitalismo un sistema económico inestable por naturaleza.

Los monopolios públicos y privados son ineficientes económica y socialmente y más aún cuando la corrupción permea en el tejido social, como se ejemplifica en las prácticas desleales entre empresas transnacionales y gobiernos frágiles.

Liberalizar efectivamente el mercado global de la fuerza de trabajo permite nivelar el salario a nivel mundial y por lo tanto nivelar el grado de desarrollo entre las naciones en la medida que, por un lado, los países desarrollados aprovechan fuerza de trabajo barata para desarrollar tareas que sus ciudadanos no están dispuestos a realizar, como es el caso de las arduas tareas agrícolas. Por otro lado, en los países subdesarrollados los emigrantes adquieren en muchos casos un nivel de capacitación y mejores condiciones laborales que en sus países de origen, aunque precarias en países europeos, en Estados Unidos y Canadá, pero son mucho mejores salarios que en Centro América o África, y las remesas dirigidas a países periféricos representan valiosos recursos para sus familias en sus países de origen y generan estabilidad en la economía mundial (Card 2016: 67).

En éste sentido, determinar como política pública un salario mínimo digno a través de la ingerencia de instancias internacionales y organizaciones de la sociedad civil, con base en los derechos humanos universales, el derecho a la salud, el derecho a la alimentación, la vivienda y la educación, contribuye fundamentalmente a resolver bastantes problemas relacionados con la violencia, el hambre y la mala calidad de vida en los países en desarrollo, ocasionado por bajos indicadores de salud y educación de su población.

El incremento del salario mínimo se alinea con la idea de generar una renta mínima universal y con la política social que genera ingreso para los sectores vulnerables de la sociedad a través de programas a la educación y para adultos mayores, y se corresponde con las ventajas de mejorar la distribución de la riqueza. Incluso los hombres más ricos del mundo plantean la necesidad de una renta básica universal ante el inminente avance tecnológico que sustituye con maquinas y robots al trabajo vivo (Rifkin 1996: 189). Si no se generan este tipo de iniciativas podría ser catastrófico para el capitalismo que genera enormes masas de desempleados. ¿Quién va a demandar el enorme arsenal de mercacías que se deriva de la creciente capacidad productiva de las nuevas tecnologías?

Adicionalmente, El gobierno debe emplear más personas para servicios de limpieza en las ciudades, de esta manera mejoraría el espacio público, se generarían empleos y se salvaría a mucha gente de caer en una trampa de pobreza e indigencia, a la par que se mejora el entorno sanitario en las comunidades, sobre todo después de la *pandemia* de Covid 19. Calles limpias y mantenimiento permanente a jardines y parques en espacios públicos incluso impacta políticamente de manera positiva y mejora la imagen de los gobiernos ante el electorado. Los ingresos por salarios que reciben

cuadrillas de trabajadores de limpieza y mantenimiento urbano generan de manera importante efectos multiplicadores en la economía por la alta propensión al consumo de los sectores de menores ingreso en la economía.

Ya en un plano más concreto y en lo concerniente a legislación laboral, el fortalecer el sistema de reparto de utilidades y hacer accionistas a los trabajadores en las empresas, genera incentivos para incrementar la productividad y disminuye costos en las empresas, ocasionados por la rotación de empleados, además de que es una obligación plasmada en la Ley

Asimismo, favorecer la creación de empresas cooperativas permite socializar las ganancias obtenidas en el mercado y aunque la tasa de ganancia es una categoría que expresa una relación de explotación de la clase capitalista sobre la clase obrera, en las empresas cooperativas se relaja esta contradicción y se dan las condiciones para que los trabajadores incrementen sus ingresos, ya que son participes como socios o accionistas de los beneficios obtenidos por la empresa. Las empresas cooperativas trascienden la categoría salario y emancipan a la fuerza de trabajo del yugo del capital.

Adicionalmente, democratizar los sindicatos y transparentar el uso de sus recursos permite hacer efectivos los derechos de los trabajadores sin sacrificar la eficiencia económica de empresas o instituciones públicas o privadas, dando pie a un “ganar-ganar” entre patrones y trabajadores que genera efectos benéficos para la colectividad. En México el número de sindicatos ha disminuido, pero aquellos que han sido bastiones del poder político del gobierno en turno se han fortalecido, obstaculizando el desarrollo del bienestar de la clase trabajadora, por lo que hace falta mucho por hacer para avanzar en este sentido. En el siglo XXI es factible y necesario el resurgimiento de los sindicatos democráticos con el impulso de gobiernos progresistas, para que esto se logre tendría que ocurrir a escala planetaria a través de acuerdos y tratados supranacionales, principalmente con la armonización de las políticas y programas impulsados por los ministerios del trabajo (Gruber 2017: 56).

Las anteriores propuestas de política económica no son solamente para hacer benévolo al capitalismo, dentro de lo que autores como Henri Houben (2011), criticando al keynesianismo, llaman el “capitalismo moral”, lo cual implica de por sí importantes reformas; éstas propuestas de política económica pueden ser impulsadas en el plano político por las izquierdas para crear sociedades más progresistas, en donde se trascienda la subsunción real y formal del trabajo al capital y se desfeticichen las relaciones sociales de producción.

5. CONCLUSIONES

La presente Tesis es vigente y actual porque aborda un problema que no ha sido resuelto: el tema de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, las recurrentes crisis económicas y su relación con la pobreza y la concentración de la riqueza.

Derivado del desarrollo de nuestra investigación planteamos las siguientes conclusiones:

Varias de las políticas que se han implementado en esta última administración de AMLO se alinean con las propuestas de política económica que se plantearon en la Tesis; por ejemplo: 1) el que se haya decretado un incremento en el salario mínimo de alrededor de 47.4% en términos reales en los últimos 5 años; 2) que se hayan regulado los abusos de las empresas *outsourcing* en materia de subcontratación, reparto de utilidades y precariedad en la relación capital-trabajo; 3) que en el T-MEC (antes TLCAN) se haya incluido un capítulo sobre los salarios para mejorar las condiciones laborales e incrementar los salarios en México; incluso el presidente de Estados Unidos Donald Trump lo planteó como un elemento condicionante en la negociación del acuerdo comercial. Para Estados Unidos, la inclusión de temas como la regulación laboral y el incremento de los salarios es necesario para impedir que compañías norteamericanas trasladen sus plantas de producción a México buscando fuerza de trabajo barata.

Por su parte, y en lo que se refiere a la necesidad de mejorar la distribución de la riqueza para la viabilidad del capitalismo contemporáneo, los nuevos millonarios como Mark Zuckerberg, dueño de *Facebook* y Elon Musk de *Tesla* plantean establecer una renta básica universal como resultado inminente del proceso de robotización y automatización de la economía, de otra manera se podría generar desempleo masivo. Un robot no solo es un androide con características antropomorfas; en la jerga de las corporaciones, un robot es un proceso de trabajo automatizado que agiliza actividades productivas y reduce costos de operación, al mismo tiempo que puede desplazar a miles de trabajadores, como ha sucedido en los bancos con el proceso de *onboarding* o apertura de cuentas para los clientes. Todas estas innovaciones tecnológicas se han logrado por el desarrollo del *blockchain* y la minería de datos que permite el intercambio y flujo de datos confiables para impulsar inventos como las criptomonedas.

El tema del desempleo que se deriva de las recurrentes crisis económicas y de la robotización en la economía se muestra en la cadena de supermercados *Walmart*, en donde ya se utilizan cajas

automatizadas para el auto servicio de los clientes que pagan con tarjeta de crédito; siendo este otro ejemplo del desplazamiento de la fuerza de trabajo.

Por su parte, la *pandemia* que inicio a finales de 2019 generó una crisis en el sector real, sin embargo, catapultó el mercado financiero relacionado con las empresas de alta tecnología para desarrollar el comercio electrónico, la telecomunicación y el *home office*; y agravó la tendencia de la pauperización de la población y la contracción del consumo privado que el gobierno ha tratado de atenuar con programas sociales focalizados en grupos vulnerables. La *pandemia* vino a enfatizar las desigualdades estructurales derivadas del neoliberalismo.

En este contexto, la teoría marxista deja claro que el salario es una categoría que expresa una relación social en el sistema capitalista de producción y que se determina por las condiciones históricas del proceso de desarrollo capitalista; además, la teoría marxista explica la fenomenología de las crisis económicas, por lo tanto es un marco de referencia útil y vigente, sobre todo en relación al planteamiento entre la dicotomía contradictoria entre la economía real y el capital ficticio.

En el plano concreto de la macroeconomía y derivado de los datos que se analizaron en el capítulo 2, se aprecia la estrecha relación estadística entre la demanda agregada, los salarios reales y el coeficiente de Gini; por lo tanto, se concluye que mejorar los salarios reales es necesario para fortalecer el mercado interno y para mantener saludable la economía mundial cada vez más globalizada debido al avanzado desarrollo de las tecnologías de la información y los medios de transporte. Adicionalmente, mejorar los salarios reales favorece la mejor distribución de la riqueza e incluso este factor disminuye la violencia y la criminalidad (Cotte, 2006 : 120).

Así mismo, el nivel salarial relativamente bajo es una manifestación de la contradicción del interés individual – el de los propietarios del capital – con el interés de la colectividad – el interés de los trabajadores, contradicción que llega al límite de poner en riesgo la estabilidad del sistema capitalista. Por lo tanto, el capitalismo del siglo XXI con su sofisticado sistema financiero sigue incurriendo en las contradicciones históricas que padece este modo de producción; a saber, el desacople entre la oferta y la demanda agregada, la sobreproducción, con secuelas devastadoras para los ecosistemas globales, las burbujas especulativas, la concentración de la riqueza y las recurrentes crisis financieras que tienen impacto directo en el bienestar de la población y en particular de los asalariados. En el trasfondo está la contradicción entre el valor y el valor de uso en la economía.

En este sentido, la crisis económica mundial es causa y efecto de la contracción en la demanda agregada, ésta socavó aún más el poder adquisitivo del salario real, generó una mayor concentración

de la riqueza y afectó variables como el nivel de empleo y la caída de los indicadores de productividad, lo cual se manifestó súbitamente en el crack financiero de Wall Street y de otras bolsas de valores del mundo en octubre de 2008. También se puso de manifiesto la necesidad de fortalecer las instituciones que regulen los abusos en el mercado bursátil.

Por lo tanto, la causa que detonó la crisis económica mundial de 2008 fue la marcada contracción en los salarios reales que se manifestó en el mundo en lo general y en México en lo particular. Así como sucedió en la crisis económica mundial de 1929, el capitalismo tuvo un problema de sobre producción en 2008 y la inestabilidad financiera sigue siendo una condición estructural del sistema económico global en el contexto pos *pandemia*.

Las crisis económicas son cada vez más globales, inician en un país y se expanden rápidamente al resto de las naciones insertas dentro del capitalismo. A los países ya no les basta seguir fielmente la línea del FMI para evitar la crisis, es necesario salir del sistema económico, sin embargo al estar las naciones tan penetradas por el capitalismo ello es una tarea casi imposible. Incluso los grandes jugadores como China se ha insertado abrumadoramente en los mercados mundiales bajo el control capitalista y liderazgo del Estado.

Mientras se sale de la crisis actual y se espera la llegada de la siguiente, es necesario tomar acciones y aplicar estrategias para lograr desarrollo. Lo anterior deberá fortalecer las interrelaciones más estrechas entre las potencias mundiales para solucionar problemas que afectan a todos, lo cual se hace necesario y fundamental en un proceso de incertidumbre global. Además de la innovaciones tecnológicas, los gobiernos, las corporaciones y sociedad civil deben impulsar urgentemente innovaciones políticas, económicas y sociales para generar justicia y equidad social.

En este sentido, las propuestas de política económica de regular el mercado de capitales y combatir los monopolios y oligopolios son éticamente válidas y también estratégicas para sanear la economía mundial, mientras rija y esté vigente el sistema de producción capitalista, ya que la tendencia natural o la “mano invisible” que ordena el mercado en realidad conduce a anomalías que se contradicen con el desarrollo humano y hacen del capitalismo un sistema económico inestable por naturaleza. En general, los monopolios públicos y privados son ineficientes económica y socialmente y más aún cuando la corrupción permea en el tejido social, como se ejemplifica en las prácticas desleales entre empresas transnacionales y gobiernos frágiles.

En cuanto a las propuestas que se desarrollaron en el capítulo 4, concluimos que liberalizar efectivamente el mercado global de la fuerza de trabajo permite nivelar el salario mundialmente y por

lo tanto nivelar el grado de desarrollo entre las naciones en la medida que; por un lado, los países desarrollados aprovechan fuerza de trabajo barata para desarrollar tareas que sus ciudadanos no están dispuestos a realizar, como es el caso de las arduas tareas agrícolas. Por otro lado, en los países subdesarrollados los emigrantes adquieren en muchos casos un nivel de capacitación y mejores condiciones laborales que en sus países de origen, aunque precarias en países europeos, en Estados Unidos y Canadá, pero son mucho mejores salarios que en Centro América o África, y las remesas dirigidas a países periféricos representan valiosos recursos para sus familias en sus países de origen y generan estabilidad en la economía mundial.

En éste sentido, determinar como política pública un salario mínimo digno a través de la ingerencia de instancias internacionales y organizaciones de la sociedad civil, con base en los derechos humanos universales, el derecho a la salud, el derecho a la alimentación, la vivienda y la educación, contribuye fundamentalmente a resolver bastantes problemas relacionados con la violencia, el hambre y la mala calidad de vida en los países en desarrollo, ocasionado por bajos indicadores de salud y educación de su población.

El incremento del salario mínimo se alinea con la idea de generar una renta mínima universal y con la política social que genera ingreso para los sectores vulnerables de la sociedad a través de programas a la educación y para adultos mayores, y se corresponde con las ventajas de mejorar la distribución de la riqueza. Incluso los hombres más ricos del mundo plantean la necesidad de una renta básica universal ante el inminente avance tecnológico que sustituye con maquinas y robots al trabajo vivo (Rifkin 1996: 189). Si no se generan este tipo de iniciativas podría ser catastrófico para el capitalismo que genera enormes masas de desempleados. ¿Quién va a demandar el enorme arsenal de mercancías que se deriva de la creciente capacidad productiva de las nuevas tecnologías?

Ya en un plano más concreto y en lo concerniente a legislación laboral, el fortalecer el sistema de reparto de utilidades y hacer accionistas a los trabajadores en las empresas, genera incentivos para incrementar la productividad y disminuye costos en las empresas, ocasionados por la rotación de empleados, además de que es una obligación plasmada en la Ley.

Asimismo, favorecer la creación de empresas cooperativas permite socializar las ganancias obtenidas en el mercado y aunque la tasa de ganancia es una categoría que expresa una relación de explotación de la clase capitalista sobre la clase obrera, en las empresas cooperativas se relaja esta contradicción y se dan las condiciones para que los trabajadores incrementen sus ingresos, ya que son participes como socios o accionistas de los beneficios obtenidos por la empresa.

Adicionalmente, democratizar los sindicatos y transparentar el uso de sus recursos permite hacer efectivos los derechos de los trabajadores sin sacrificar la eficiencia económica de empresas o instituciones públicas o privadas, dando pie a un “ganar-ganar” entre patrones y trabajadores que genera efectos benéficos para la colectividad. En México el número de sindicatos ha disminuido en lo general, pero aquellos que han sido bastiones del poder político del gobierno en turno se han fortalecido, obstaculizando el desarrollo del bienestar de la clase trabajadora, por lo que hace mucho por hacer para avanzar en este sentido. En el siglo XXI es factible y necesario el resurgimiento de los sindicatos democráticos con el impulso de gobiernos progresistas, para que esto se logre tendría que ocurrir a escala planetaria a través de acuerdos y tratados supranacionales, principalmente con la armonización de las políticas y programas impulsados por los ministerios del trabajo.

Las propuestas de política económica no son solamente para hacer benévolo al capitalismo, dentro de lo que autores como Henri Houben (2011), criticando al keynesianismo, llaman el “capitalismo moral”, lo cual implica de por sí importantes reformas; éstas propuestas de política económica pueden ser impulsadas en el plano político por las izquierdas como paso previo para la construcción de un modelo de socialismo para el siglo XXI, en donde se trascienda la subsunción real y formal del trabajo al capital y se desfetichicen las relaciones sociales de producción, transformando radicalmente al capitalismo y regenerando lo que Jürgen Habermas llama el “mundo de la vida” (Habermas, 1999: 234), teniendo la meta de trascender al capitalismo como sistema social, para lo cual ya existen propuestas como la del Partido Comunista en Estados Unidos (RCP, 2010 : 134) y de algunos otros teóricos contemporáneos del socialismo (Amin 2009a: 172),(Cockshott P, 1993 : 78).

Si se busca transformar radicalmente al capitalismo, se tendrían que implementar medidas radicales con miras al socialismo de siglo XXI, tal como el empoderamiento de las organizaciones de la sociedad civil, el desarrollo de las empresas cooperativas, la economía solidaria, y un tránsito hacia el egoísmo ilustrado de los individuos y de las corporaciones que favorezca el ejercicio del poder, el desarrollo de la democracia basada en la participación efectiva de la sociedad civil y la acción de las corporaciones, en el sentido de lo que Michael Porter ha propuesto sobre la responsabilidad social de las empresas (Porter, 2011 : 71), entre otras acciones que han planteado las izquierdas progresistas en el mundo, la social democracia, los partidos comunistas y gobiernos de corte socialista afines a los intereses de la clase trabajadora en diferentes países (Amin 2009a: 89).

Finalmente, debiera haber un mayor desarrollo de los estudios mundiales, es decir, un abordaje que parte de la idea que los fenómenos que ocurren en los diferentes países están interrelacionados, tanto en temas de medio ambiente, economía, salud pública, fenómenos políticos y sociales, sólo de

esta manera se podrán encontrar soluciones a los problemas globales, este es precisamente el enfoque metodológico con el que desarrollamos nuestra investigación.

Así como se ha dado aceleradamente el desarrollo de las ciencias naturales, las ciencias exactas y la tecnología, es urgente el empuje radical de las innovaciones de la política pública a nivel mundial para contrarrestar las amenazas del siglo XXI, como el calentamiento global, la marcada desigualdad y las recurrentes pandemias. El siglo XXI tiene que ser el siglo de la ética o no será viable la sostenibilidad de nuestra especie.

Referencias

- Abadía, L. (2009), *La crisis NINJA y otros misterios de la economía actual*. Madrid España: ESPASA CALPE
- Aburbé S. (2019), *ABC Cooperativo. Aspectos básicos para constituir una cooperativa*, Buenos Aires: Subsecretaría de Acción Cooperativa de la Secretaría de Participación Ciudadana de la provincia de Buenos Aires.
- Aguilar, F. (1978), “El sindicalismo del sector automotriz 1960-1976”, *Cuadernos políticos*, no. 16, México D.F., Ed. Era, abril-junio, pp. 44-64.
- Aguilar, F. (2015), *Mundialización y tasa sindical en las sociedades contemporáneas. Análisis comparativo en países de América del Norte y Europa Occidental*, México: UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales.
- Aguirre, M. (2014), “Termómetro de la economía mexicana, indicadores históricos 1935-2015”, disponible en: www.mexicomaxico.org/Voto/termo.htm#graficas, fecha de consulta: diciembre de 2014.
- Álvarez, D. (2012), “El toyotismo como sistema de flexibilización de la fuerza de trabajo. una mirada desde la construcción de productividad en los sujetos trabajadores de la fábrica japonesa (1994-2005)”, *Si Somos Americanos. Revista de Estudios Transfronterizos*, Volumen XII / N° 2 / julio – diciembre, pp. 181-201.
- Álvarez, N., Buendía L., Mateo J. (2008), *Ajuste y salario, las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos*, México:FCE.
- Alvater, E. (2009), *Un análisis crítico de la crisis financiera global ¿Marx tenía razón después de todo?* Berlín, Conferencia Urania.
- Amin, S. (1993), *Capitalismo y sistema mundo*, Barcelona: Lafarga
- Amin, S. (2009), *La Crisis. Salir de la crisis del capitalismo o salir del capitalismo en crisis*, Barcelona: El Viejo Topo.
- Amin, S. (2009a), *El socialismo en el siglo XXI: reconstruir la perspectiva socialista*, Madrid: IEPALA.
- Amin S. (2011), *Maldevelopment: Anatomy of Global Failure*. Oxford: Pambazuka Press, 2nd edition.

- Aragonés A. (2011), *Mercados de trabajos y migración internacional*, Ana María Aragonés (coordinadora), México: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas.
- Ashcraft, A.B. & Schuermann, T. (2008), "Understanding the Securitization of Sub-prime Mortgage Credit". *Staff report, Número 318, Federal Reserve Bank of New York*, Nueva York, Marzo, pp.82.
- Balassa B. (1965). *El desarrollo económico y la integración*, México: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, FCE.
- Barcelata H. (2008). *Salarios, empleo y política social*, Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2008a/382/, Fecha de consulta: Mayo de 2013.
- Banerjee, A., Duflo, E. (2011), *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. New York: PublicAffairs.
- Barnes, H. (1987). *Historia de la economía del mundo occidental*. México: UTHEA (edición original en Inglés: Harcourt, Estados Unidos 1937).
- Becker, G. (1993), *Human Capital*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Bensusan G., Middlebrook K. (2013), *Sindicatos y política en México: cambios, continuidades y contradicciones*, UAM-FLACSO-CLACSO, México.
- Boltvinik J., Aragón D. 2009, "El anticonstitucional aumento al salario mínimo", *Rev. Alegatos* no. 72, México, pp. 207-228
- Bustelo, P. (2015), *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*, Madrid: Síntesis.
- Calva J. (2000), *México, más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*. México: Plaza y Janés.
- Cámara de Diputados (2019), *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, 5 de febrero, México.
- Cámara de Diputados (2009), "Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2010", *Diario Oficial de la Federación*, México, 7 de diciembre.
- Cámara de Diputados (2009), *Ley General de Sociedades Cooperativas*, México.
- Cámara de Diputados (2012). *Ley Federal del Trabajo*, última reforma, *Diario Oficial de la Federación*, México, 1 de julio.

Cámara de Diputados (2014). "Proyecto de decreto por el que se reforman diversas disposiciones de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de desindexación del salario mínimo", *Gaceta Parlamentaria*, México: diciembre, LVII Legislatura.

Cámara de Diputados (2014). *Ley del Seguro Social*, México: Diario Oficial de la Federación.

CAMFE, (2015), "Desempleo y menos paga por jornadas laborales más largas: resultados a dos años de la reforma laboral", Centro de Análisis Multidisciplinario, *Reporte de Investigación 118*, México, Facultad de Economía-UNAM.

CAMFE-UNAM, (2014), "México: Fábrica de pobres. Cae 77.8% el poder adquisitivo." *Reporte de Investigación 116*, Centro de Análisis Multidisciplinario, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.

Canton O. (2003), "Derechos laborales y sociales de los inmigrantes en México: La Convención Internacional sobre la Protección de los Derechos de todos los Trabajadores Migratorios y sus Familias y el modelo de regulación laboral mexicano", en *Derechos Humanos y Flujos Migratorios en la Fronteras de México*, UNESCO, UNAM, SRE, pp. 215-256.

Caputo, O. (2008), "La crisis actual de la economía mundial. Una nueva interpretación teórica e histórica". *Revista electrónica Rebelión*, Noviembre, pp.17-56, Disponible en <http://www.rebelion.org/docs/80957>, Consulta: 28/12/2012.

Card D., Krueger A. (2016). *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*: Princeton University Press

Cárdenas E. (2005), *Hacienda pública y la política económica 1929-1958*, México: FCE.

Carreón P. (2014), "Tercer año de gobierno de Enrique Peña Nieto" *Rev. Visión*, PwC, México, pp. 23-46.

CCE, (2014), *Reporte Ejecutivo de Labores*, México: Consejo Coordinador Empresarial.

CDMX (2014), *Política de recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal, propuesta para un acuerdo nacional*, México: Gobierno de la Ciudad de México.

CEPAL (2008), *Panorama Social de América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina.

CEPAL (2009), "La reacción de los gobiernos de América Latina y el Caribe frente a la crisis internacional: una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 30 de enero de 2009", Santiago de Chile.

CEPAL (2013), *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CEPAL (2014), *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Chomsky, N. (2010), *Esperanzas y realidades*. Barcelona: Tendencias.

CICOPA (2013), *Las cooperativas como constructoras del desarrollo sostenible*, Bruselas: Organización Internacional de la Cooperativas de Producción Industrial, Artesanal y de Servicios.

Cockshott P., Cottrell A. (1993), *Towards a New Socialism*, Nottingham: Bertran Russell Press.

Comisión Europea (2014), *Comprender las políticas de la Unión Europea*, Bruselas Bélgica: *Competencia*, Dirección General de Competencia,

CONASAMI (2008), *Informe de la Dirección Técnica*, México: Noviembre, Comisión Nacional de Salarios Mínimos, STPS.

CONASAMI (2013), *Informe de la Dirección Técnica*, Comisión Nacional de Salarios Mínimos, STPS, México, Noviembre, pp. 24-58.

CONASAMI (2014), *Informe de la Dirección Técnica*, Comisión Nacional de Salarios Mínimos, STPS, México, Noviembre, pp. 23-51.

CONASAMI (2020), *Informe de la Dirección Técnica*, Comisión Nacional de Salarios Mínimos, STPS, México, Noviembre, pp. 23-60

Coneval, (2012), *Nota Técnica. Instrucciones para consultar el contenido y valor de la canasta básica*, México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.

Coneval, (2020), *Nota Técnica. Instrucciones para consultar el contenido y valor de la canasta básica*, México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.

Consuegra, J. (1997), *Teoría de la inflación, el interés y los salarios*. Bogotá Colombia: Plaza & Janes.

Coriat, B. (1992). *Pensar al revés*, Siglo XXI. México.

Coriat, B. (2003). *El taller y el cronómetro*. Siglo XXI. México.

Cotte A. (2006), "Crecimiento, desigualdad y pobreza: Un análisis de la violencia en Colombia" *Revista de investigación Universidad La Salle*, Bogota Colombia, pp. 209-222.

Cuerdo, M. y Ramos, J. (2014), *Economía y naturaleza: Una historia de las ideas*, España: Ed. Síntesis.

Davalos R. (2014), "Las propuestas de incremento del salario mínimo en México" en *Consultoría KPMG*, Ciudad de México, Junio, pp. 12-44.

De la Garza E. (1999). "Epistemología de las Teorías sobre Modelos de Producción", *CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales*, Buenos Aires, pp. 71-85.

De la Garza E. (2003), *NAFTA, Reestructuración productiva y relaciones laborales en México*, Ponencia presentada en el congreso internacional de LASA, Dallas Texas.

De la Peña, S. (1978), *El modo de producción capitalista, teoría y método de investigación*, México: Siglo XXI.

Department of the Treasury USA (2009), *Financial Stability Plan Fact Sheet*, United States, disponible en línea: <http://www.treas.gov/press/releases/tg18.htm>. Revisado el 15 de mayo de 2012.

Díaz-Giménez J, Jacobs G. (2008), *The Perfect Economy. Macroeconomics for Everyone*, Cambridge: UK.

Díaz M. (2020), "Inflación y salarios reales en México", *ECONOMÍA ACTUAL*, Año 13 no. 2. Abril-junio, pp- 11-17

Díaz M. (1938), *Apuntes históricos del movimiento obrero y campesino de México, 1844-1880*, México: Fondo de Cultura Popular.

Duménil G. & Dominique, L. (2007), *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*. FCE, México. Título original: *Crise et sortie de crise. Ordre et désordres néolibéraux*, (2000), Paris.

Dussel E. (2004), "Condiciones y Evolución del Empleo y los Salarios en México", en *Rev. Desarrollo Económico Sustentable*, La Alianza Global Jus Semper.

Echeverría B. (1998), *La contradicción del valor y el valor de uso en El Capital de Karl Marx*, México : Ed. Itaca.

Epstein, G. (2009), "Should Financial Flows Be Regulated? Yes", United Nations, Department of Economic and Social Affairs, *Working Paper No. 77*. New York.

Esquivel G. (2020), "Los impactos económicos de la pandemia en México" Artículo de opinión independiente de economista miembro de la Junta de Gobierno del Banco de México. Fecha de consulta: Agosto de 2020, disponible en: <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/articulos-y-otras-publicaciones/%7BD442A596-6F43-D1B5-6686-64A2CF2F371B%7D.pdf>

Espinosa J., Zimbalist A. (1984), *Democracia económica, la participación de los trabajadores en la industria chilena, 1970-1973*, México: F.C.E.

Espinoza F., Zallas L., (2012), "Orígenes del sindicalismo en México", *Revista de Investigación Académica sin Frontera*, No. 14, julio-septiembre, pp. 23-56.

FAO (2017), *Cooperativas agrícolas: preparando el terreno para la seguridad alimentaria y el desarrollo sustentable*, Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

Fairris D., Popli G. Zepeda E. (2006), "Minimum Wage and the Wage Structure in Mexico", *MPRA Paper No. 400*, posted 11, Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/400/>, Fecha de consulta: Enero 2015.

Fernández, G., Vite O. (1975), *Monopolios transnacionales y la escalada inflacionaria*, México: Imprenta Aboitiz.

FMI (2008), "Informe sobre la estabilidad financiera mundial. Resumen general". *Fondo Monetario Internacional*, Abril, pp. 28 Disponible en: <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/gfsr/2008/01/pdf/sums.pdf> consulta 27/04/2011, fecha de consulta: Enero de 2014.

Friedman, M. (1962), *Capitalism and Freedom*, Chicago: The University Chicago Press.

Friedman, M. (1970), *Free to Choose*, A Personal Statement, Chicago: The University Chicago Press.

Galbraith, J. (1968), *El nuevo Estado Industrial*, Barcelona: Ed. Ariel.

Garavito R. (2013), "Recuperar el salario real: un objetivo impostergable ¿Cómo lograrlo?" *ANÁLISIS*, Fundación Friedrich Ebert no. 9. México, pp. 33-45.

González G. (2004), "La globalización y el mercado de trabajo en México", julio-septiembre, *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 35, núm. 138, pp. 98-123.

González J. (2005), "Salarios, precios y productividad, una aproximación al valor de la fuerza de trabajo en México", *Análisis Económico*, vol. XX, núm 44, segundo cuatrimestre, pp. 63-91.

Gonzalvo, E. (2003). "Nuevas Regulaciones para el Mercado de Valores en Estados Unidos". *Normaria*: Boletín de la Comisión de Normas y Asuntos Profesionales del Instituto de Auditores Internos de Argentina, N° 2 Febrero.

Graterol C., Espinoza M. (2010), "La seguridad social en el cooperativismo", *Observatorio laboral, Revista Venezolana*, Vol. 3, No. 6, Universidad de Carabobo, Valencia, Venezuela, pp. 59-83.

- Gruber L. (2017), *Ruling the World: Power Politics and the Rise of the Supranational Institutions*, New Jersey: Princeton University Press.
- GPPAN (2010), "Proyecto de reforma laboral", México: Grupo Parlamentario del PAN, Cámara de Diputados, proyecto de Ley, México, 18 de marzo.
- Guerrero D. (2012). "El pensamiento económico neomarxista". *Nuevas corrientes del pensamiento económico*, Marzo-Abril no. 865, Madrid España.
- Guillén H. (2013), "México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico", Comercio Exterior, Vol. 63, Núm. 4., México, pp.27-56.
- Habermas, J. (1999), *Teoría de la acción comunicativa*, Tomo II, España: Ed. Taurus.
- Harvey D. (2005), *A Brief History of Neoliberalism*, New York: Oxford University Press
- Hayek F. (2007), *The Constitution of Liberty*. Oxford: Edit. Routledge.
- Hayek, F. (1948), *Individualism and economic order*. The University of Chicago Press.
- Heath, J. (2000), *La Maldición de las Crisis Sexenales*, México: Grupo Editorial Iberoamérica.
- Henry H. (2013), *Orientación para la legislación cooperativa*, Ginebra Suiza: Organización Internacional del Trabajo,
- Hernández, E. (2005), "La productividad en México. Origen y distribución, 1960-2002". *Economía UNAM*, Vol. 2 no. 5, pp. 45-67.
- Hernández, E., Cantú A., De la Torre R. (2004), "Cálculo de una canasta básica no alimentaria para México", *SEDESOL*, México, serie documentos de investigación, Noviembre, no. 17.
- Hobsbawm E. (2011), *How to Change the World: Tales of Marx and Marxism 1840-2011*, España: ed. Crítica.
- Hobsbawm, E. (2009), *Historia del siglo XX*, España: Ed. Crítica.
- Holloway, J. (1996), "Un capital, muchos Estados", en el libro de Gerardo Ávalos y María Dolores París (coordinadores) *Política y Estado en el pensamiento moderno*. UAM Xochimilco, México, 1996, pp. 351-376.
- Houben, H. (2011), "Una crítica marxista del análisis keynesiano sobre la crisis económica" *Contribución a la Sexta Conferencia de la Asociación Mundial de Economía Política (Wape): Las respuestas a la crisis capitalista: neoliberalismo y más allá*. Instituto de Estudios Marxistas, Bruselas.

- Huerta, A. (2006), *Por qué no crece la economía mexicana, y cómo puede crecer*. México: Editorial Diana.
- Iglesias S. (1970), *Sindicalismo y Socialismo en México*: México: Ed. Grijalbo.
- ILO. (2013), *Global Employment Trends*, Geneva: International Labor Organization.
- ILO-IILE. (2013), *World of Work Report: Repairing the Economic and Social Fabric*, Geneva: International Labor Organization-International Institute for Labor Studies.
- INEGI (2012), *Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares*, México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
- INEGI (2020), *Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares*, México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
- INEGI (2013). *Sistema de Cuentas Nacionales*, México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
- INEGI (2014), *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*, segundo trimestre de 2014, México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
- INEGI (2020), *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*, México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Marzo.
- INEGI (2021), *Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo*, México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, México.
- Izquierdo M. (2009), "Problemas de las empresas cooperativas en México que atentan contra su naturaleza especial", México: *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, pp. 123-178.
- Jevons, W. (2008). *Theory of Political Economy*. England: (The originals), HB ed., first edition: 1879.
- Juglar C. (1862), *Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis*, Paris: Guillaumin Éditeurs.
- Kalecki, M. (2003), *Theory of Economic Dynamics. An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy*, New York: Routledge. First published in 1954
- Keynes, J. (1994). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, España: Planeta-Agostini, (edición original en inglés: 1933).

- Kondratieff N., Stolper W. (1935), "The Long Waves in Economic Life", *The Review of Economic and Statistics*, November, Vol. 17, No. 6, The MIT press, pp. 105-115.
- Kregel J. (2009), "The Global Crisis and the Implications for Developing Countries and the BRICSs", *Public Policy Brief*, No. 102, New York: The Levy Institute.
- Kregel J. (1971), *Rate of Profit, Distribution and Growth: Two Views*. London: Macmillan; Chicago: Aldine, pp.234.
- Kregel J. (1973), *The Reconstruction of Political Economy*, London: Macmillan.
- Krugman (2008), P. "Fannie, Freddie y tú" *Periódico El País*, sección economía, 15 de Julio de 2008 disponible en:
http://www.elpais.com/articulo/economia/Fannie/Freddie/elpepueco/20080715elpepieco_6, fecha de consulta: 15/06/2008.
- Krugman P. (2009). *El retorno de la economía de la depresión y la crisis de 2008*. España: Ed. Crítica.
- Lenin, V. (1975). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Pekín: Ediciones en lenguas extranjeras.
- Lenin, V. (1995), *El estado y la revolución*. México: Planeta, primera edición en ruso 1916.
- Levy, N. (2010), "Tasa de interés, demanda efectiva y crecimiento económico", México: *Economíaunam*, Vol. 9, núm. 25
- Lomelí, L. (2010), "Del Universalismo a la Focalización de la Pobreza, Concepción Medición y Programas", Coordinadora: Verónica Villarespe Reyes, *Pobreza, concepción y programas*, Ciudad de México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.
- Loong-yu A., Bai R. (2013),"China: La situación del movimiento sindical y de las luchas. Entrevista", *Viento Sur*, disponible en: <http://www.vientosur.info/spip.php?article8166>, fecha de consulta: enero de 2014, Madrid España.
- López, D. (1975), *Problemas Económicos de México*, Ciudad de México: UNAM.
- López, J., Sánchez, A., Contreras, A.; Chong, M.(2008), "Money wages in Mexico: A tale of two industries", *Investigación Económica*, octubre-diciembre, número 266, UNAM, pp. 23-49.
- Lozano L, Lozano D, Juárez M, Vázquez J, Zavala G. (2010), "En medio del sexenio, la caída del poder adquisitivo del salario es mayor que en la década perdida". *Centro de Estudios Multidisciplinarios de la Facultad de Economía (CAMFE-UNAM)*.
- LFT (2012), *Ley Federal del Trabajo*, Diario Oficial de la Federación, México: Cámara de Diputados.

- LFT (2014), *Ley Federal del Trabajo*, Diario Oficial de la Federación, México: Cámara de Diputados.
- LFT (2019), *DECRETO por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo, de la Ley Orgánica del Poder Judicial de la Federación, de la Ley Federal de la Defensoría Pública, de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y de la Ley del Seguro Social, en materia de Justicia Laboral, Libertad Sindical y Negociación Colectiva*, México: Cámara de Diputados.
- Luna J. (2017), “Las dos caras del sindicalismo” *Frecuencia Laboral, Testimonios de luchas laborales del viejo y del nuevo milenio*, Martínez M. (coor.): SUTERM, Ciudad de México, pp. 60-79
- McConnell C. (2012), *Microeconomics, Principles, Problems and Policies*, University of Nebraska, MacGraw-Hill.
- Maddison A. (1988), *Progreso y política económica en los países en vías de desarrollo*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Maldonado E. (1981), *Breve historia del movimiento obrero*, México: Universidad de Sinaloa, Colección Realidad Nacional.
- Mandel E. (1969), *Tratado de economía marxista*, México: Ediciones Era.
- Mandel E. (1998), *Las ondas largas del desarrollo capitalista*, Madrid: Siglo XXI editores.
- Márquez F. (2006), “Análisis Riesgo País, Índice Global de Riesgo”, *Cuaderno de Investigación N° 14*, Centro de Investigaciones, Universidad del Espíritu Santo, Guayaquil, Ecuador, pp. 215-255.
- Marañón B., López D. (2013), “Una propuesta teórico-metodológica crítica para el análisis de las experiencias populares colectivas de trabajo e ingresos. Hacia una alternativa societal basada en la reciprocidad” en el libro *La economía solidaria en México* (Boris Marañón, coordinador), México: UNAM-IIE. 9-59.
- Marshall A. (1920). *Principles of Economics*, (8th edition, first edition: 1890 ed.): Macmillan and Co., Ltd.
- Martín S. (2016), “La ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia y su validez explicativa de las crisis económicas. La nueva interpretación temporalista.” Bogota-Colombia: *Tiempo&Economía*, Vol. 3, no. 1, enero-junio, pp. 39-58.
- Martuscelli, J; Martínez Leyva, C. (2007), “La migración del talento en México”. *Universidades*, vol. LVII, <http://revele.com.veywww.redalyc.org/articulo.oa?id=37303502>, fecha de consulta: 2 de agosto de 2014.

- Marx K., Engels F. (1965), "Trabajo asalariado y capital", *Obras escogidas*, Vol. 2, Tomo I, Moscú: Progreso, pp. 59-90.
- Marx K., Engels F. (1965a), "Salario, precio y ganancia", *Obras escogidas*, Vol. 2, Tomo II, Moscú: Progreso, pp. 378-428.
- Marx K. (1971), *Formas Económicas Precapitalistas*, México: Editorial Siglo XXI.
- Marx K, Engels F. (2011), *Manifiesto del partido comunista*, Centro de Estudios Socialistas, versión original en alemán (1848): *Manifest der Kommunistischen Partei*, Liverpool, Bishopgate, London.
- Marx K. (1985), *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*. México: Ed. Grijalbo.
- Marx K., Engels F. (1974), *La Ideología Alemana*, Barcelona, Ediciones Pueblos Unidos, Primera edición en Aleman, Bruselas 1846.
- Marx, K. (1990), *El Capital*, tomo I, México: Siglo XXI, edición original en alemán, *Das Kapital, Kritik der politischen Oekonomie*, Hamburg: Meissner, 1867.
- Marx, K. (1995), *El Capital*, tomo III, México: Siglo XXI, edición original en alemán, *Das Kapital, Kritik der politischen Oekonomie*, Hamburg: Meissner, 1867.
- Maslow A. (1955), "Hierarchy of needs, an exposition and evaluation", en Fitzgerald (ed.) *Human needs and politics*, Pergamon Press, Australia, pp. 36-51.
- Mattos F. (2005), "Flexibilización de los mercados de trabajo europeos", *Investigación Económica*, abril-junio, núm. 252, pp.34-58.
- Minsky H. (2008), *Stabilizing an Unstable Economy*, New York: Mac Graw Hill (first edition 1986)
- Minsky H. (2016), *Can "it" Happen Again?*, New York: Routledge Classics, (first edition 1982)
- Molinar J., Venancio H., Guzmán S., (2014), "La consulta popular del salario mínimo", *Bien Común*, septiembre, no. 274. Partido Acción Nacional-Fundación Rafael Preciado Hernández, México D.F, pp. 87-98.
- Moreno M. (2014). *Los demonios del sindicalismo mexicano*. México: Editorial Aguilar.
- Moro M., Bouzas A., Palacios I (1978), *Control y lucha del movimiento obrero*, México: Ed. Nuestro Tiempo.
- Munguía L., Samaniego B. (2015), *El salario mínimo y la productividad empresarial*, Mexico: World Bank Group.

- Muto, I. (1996). *Toyotismo. Lucha de clases e innovación tecnológica en Japón*, Buenos Aires: Ed. Antídoto.
- Neumark D., Wascher W. (2006), *Minimum wages and employment: a review of evidence from the new minimum wage research*, Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Noriega F. (2001). *Macroeconomía para el Desarrollo: La inexistencia del mercado de trabajo*, México: Mc Graw Hill, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Noriega F. (2012). *Macroeconomía Divergente. Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo* (1a edición). México: Editorial Académica Española.
- Numbeo (2015), *Cost of living*, www.numbeo.com/cost-of-living, fecha de consulta: enero de 2015.
- O'Farrell J., Trefogli J. (2011), *Rompiendo el molde. La regulación de los flujos de capital en América Latina*, London: Bretttons Wood Project.
- O'Connor, J. (1987). *The meaning of crisis: a theoretical introduction*, Oxford Basil Blackwell Scientific Publications.
- OECD (1999), *The Future of the Global Economy*, Paris: Organization for Economic Cooperation and Development,
- Offe C. (2010), *Inequality and the Labor Market*, www.princeton.edu/csdp/events/Offe042910/Offe042910.pdf, fecha de consulta: 2 de octubre de 2013
- OIT (2009), Informe mundial sobre salarios, Organización Internacional del Trabajo [www.oit.org/informe anualdesalarios.PDF](http://www.oit.org/informe%20anualdesalarios.PDF), (Consulta: 29/04/2010).
- OIT (2009a), *Una estrategia global para una crisis global, Reseña de Políticas*, Instituto Internacional de Estudios Laborales, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- OIT (2010), *Informe mundial sobre salarios*, Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- OIT. (2012). *Informe Mundial sobre salarios*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- OIT (2020). *Informe Mundial sobre salarios*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- OIT (2013). *Panorama Laboral 2013, América Latina y el Caribe*. Perú: Organización Internacional del Trabajo.
- OIT (2020a). *Panorama Laboral 2020, América Latina y el Caribe*. Perú: Organización Internacional del Trabajo.

- ONU, (2008), *Programa Mundial de Alimentos, alza de precios, mercados y seguridad alimentaria en Centro América*, New York: Organización de las Naciones Unidas.
- Owen R. (1836). *The new moral world*, Glasgow: Robinson.
- Pérez C. (2013), “Unleashing a golden age after the financial collapse: Drawing lessons from history”, *Environmental Innovation and Societal Transitions*, Volume 6, March, pp. 9–23.
- Petras J. (2007). *Juicio a las multinacionales: inversión extranjera e imperialismo*, México: Editorial Popular.
- Petras J., Veltmeyer H (2003). *¿A dónde vas Brasil?: la dinámica social del MST*, México: Ed. Imperio y trabajo.
- Petras J., Veltmeyer H. (2004). *El sistema en crisis: dinámica del capitalismo de libre mercado*, México: Ed. Popular.
- Piketty, T. (2014), *Capital in the Twenty First Century*, Unites States of America: Harvard University Press.
- Piore, M., Sabel C. (2016). *The Second Industrial Divide*. New York: Basic books, pp. 354.
- Porter M., Kramer M. (2011), “La creación de valor compartido”, *Harvard Bussines Review no. 89, (January–February)*, pp. 62–77.
- Puentes R., Velasco M., Vilar J. (2009), “El buen gobierno corporativo en las sociedades cooperativas”, España: *Revesco N° 98 - Segundo Cuatrimestre*.
- Quandl (2015), “Search Finance and Economic Data”, www.quandl.com, fecha de consulta: enero de 2015.
- Quintero M. (2004), *Liberalización financiera y déficit público*, México: Editorial Porrúa-Congreso de la Unión-UNAM.
- Quintero M., García C., Martínez E. (2018), “Exploratory factorial structures climate and labor flexibility” Mexico: VIRAJES, vol. 20, no.2, julio-diciembre, pp. 55-72
- Radulescu R., Robson M. (2006), “Trade Unions, Wage Bargaining Co-ordination and Foreign Direct Investment”, *Journal of New Castle University*, pp. 2-33.
- Reyes H., Santiago M. (2014), *Informe 2014 del Observatorio de Salarios de la Universidad Iberoamericana Puebla*, México: UIB.

RCP (2010), *Constitution for the new Socialist Republic in North America, Revolutionary Communist Party*, Chicago, USA.

Ricardo D. (1973), *Principios de economía política y tributación*, México: Fondo de Cultura Económica, edición original en Inglés: (1817), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, London: Batoche Books.

Rifkin, J. (1996), *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, México: Paidós.

Robinson J. (1966), *An Essay on Marxian Economics*, London: Macmillan.

Robinson J. (1969), *The Economics of Imperfect Competition*, London: Palgrave Macmillan

Rodríguez J. (2005). *La nueva fase de Desarrollo Económico y Social del Capitalismo Mundial*, Tesis doctoral accesible en texto completo en: www.eumed.net/tesis/jjrv/, fecha de consulta: enero de 2014.

Rodrik D. (2005), "Política de diversificación económica", *Revista de la CEPAL*, volumen 7, número pp.87, 7-23, Cepal, Santiago de Chile.

Romero, I. (2005), "El tipo de cambio en la economía mexicana, 1949-2002", *Comercio Exterior*. Vol. 55, Núm. 3, Marzo, pp. 216-224.

Rostow W. (1960), *The Stages of Economic Growth: A non-communist manifesto*, Cambridge University Press, USA.

Rowntree, S. (1902), *Poverty, a Study of Town Life*, London: Macmillan.

Sachs, J. (2017), *The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time*, New York: Penguin Press.

Saint Simon. (1814), *De la reorganization de la société européenne*, Paris: Delaunay Libraire.

Samaniego N. (2009), "La crisis, el empleo y los salarios en México", *Rev. ECONOMÍAUnam*, vol. 6, no. 16, México, pp. 11-34.

Samuelson, P. (1983). *Foundations of Economic Analysis*, New Hamshire: Harvard University Press.

Samuelson, P. (2008), "Bush y las actuales tormentas financieras", Periódico *El País*, sección Opinión, 28 de enero de 2008. Disponible en:

http://www.elpais.com/articulo/opinion/Bush/actuales/tormentas/financieras/elpepiopi/20080128elpepiopi_4/Tes, consulta 28/02/ 2013.

Sánchez A. (2014), "Los diez temas fundamentales de la reforma laboral en materia individual", *Análisis no. 4, Fundación Friedrich Ebert Stiftung*, México, pp. 36.

- Sánchez J. (2007), "La innovación social en la empresa. El caso de las cooperativas y de las empresas de economía social en España", *Rev. Universidad de Valencia*, España, pp. 18-45.
- SAT (2014), *Manual Laboral y Fiscal*, México: Sistema de Administración Tributaria.
- Schumpeter J. (2006). *History of Economic Analysis*, Great Britain: Routledge, Primera edición original en 1954, Allen & Unwin Publishers.
- Schumpeter J. (1939), *Business Cycles. A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York: MacGraw- Hill Book Company.
- SEGOB 2013, *Reforma laboral, derecho del trabajo y justicia social en México*, México: Secretaria de gobernación, Unidad General de Asuntos Jurídicos.
- SEGOB 2014, *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, reformada con base en el documento original del 5 de febrero de 1917, México, Secretaría de Gobernación.
- Sen A. (1997), *Bienestar, justicia y mercado*, España: Paidós Ibérica.
- Shaikh A. (1994), *Measuring the Wealth of Nations. The Political Economy of National Accounts*, United States of America: Cambridge University Press.
- Shaikh A. (2010), *The First Great Depression of the 21st Century*, New York: Monthly Review Press.
- Shapiro C., Stiglitz J. (1984). "Equilibrium and Unemployment as a Worker Discipline Device". *The American Economic Review*, Vol. 74, No. 3, pp. 433-444.
- Silva J. (2010), "La educación cooperativa como estrategia para el desarrollo de la participación y autogestión", *Revista Estudios Agrarios*, Colombia, pp. 28-59
- Skidelsky R (2009), *The return of Keynes*, London: Penguin Books.
- Smith T. (1984), *Los modelos del imperialismo*, México: FCE.
- Solís L. (2014), "La economía Mexicana 1940-2013", *Reporte macroeconómico de México*, Enero, Vol. 5, no. 1, UAM, México, pp. 9-19.
- Stiglitz J, (2010), *Free fall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, New York: W.W. Norton & Company.
- Stiglitz J, Griffith S, Ocampo J (2010), "Time for a Visible Hand: Lessons from the 2008 World Financial Crisis", *Initiative for Policy Dialogue Series*, Oxford University Press.
- Stiglitz J. (2009): "Crisis mundial, protección social y empleo", en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 128, núm. 1-2, OIT.

- Stiglitz J. (2010), *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*, New York: The New Press,
- Stiglitz J. (2003), *Globalization and its discontents*, New York: Norton&Company.
- Stolper W., Samuelson P. (1941), "Protection and real wages", *Review of Economic Studies*, pp. 73-89.
- Sweezy P., (1973). *Teoría del desarrollo Capitalista*. México: FCE.
- Tapia J., Astarita R (2011), *La gran recesión y el capitalismo del siglo XXI*, España: Ed. La Catarata.
- Tarassiouk A. (2010). "La crisis actual: un análisis marxista". *Análisis*, no. 5, UAM, México D.F.
- Taylor F. (1919), *The principles of scientific management*, Harper and Brothers Publishers, New York, pp.155.
- Tello J., Ibarra J. (2013). *La Revolución de los Ricos*, Facultad de Economía-UNAM, México D.F.
- Tinbergen, Jan. (1967), *Economic Policy. Principles and Design*, North-Holland, Amsterdam.
- Tilly C., Álvarez J. (2008); "El tamaño sí importa: Monopolio, el monopsonio y el impacto de Wal-Mart en México", *ECONOMIA INFORMA*, no. 351, marzo-abril, México.
- Tobin, J., (1978). "A proposal for monetary reform". *Eastern Economic Journal*, Vol. 4, p.p.153-159.
- Torres, J. (2009), *La crisis financiera. Guía para entenderla y explicarla*, Madrid: ATTAC
- Torres F., Rojas A. (2015), "Política económica y política social en México: Desequilibrio y saldos", *Revista Problemas del Desarrollo*, 182 (46), julio-septiembre, p.p. 41-65
- Ugarteche, F., Guillermo O. (2010). *La crisis mundial y los pobres*. Lima Perú: Instituto Bartolome de Las Casas.
- Ulloa F., Molina C. (2005), *Empleo y Relaciones Laborales en América Central y México*, Confederación Centroamericana de Trabajadores (CCT), San José Costa Rica.
- Valenzuela J. (2001). *La crisis económica del Japón, una interpretación marxista. Anuario, Departamento de Economía*, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 11-34.
- Valenzuela M. (1996), "La nueva Ley General de Sociedades Cooperativas, ¿Un mayor acercamiento con el régimen general de sociedades mercantiles?", *Revista de Derecho Privado*, México, año 7, no. 20, mayo, pp. 45-67.
- Valle A., Martínez G. (1996), *Los salarios de la crisis*, México: La Jornada Ediciones-Facultad de Economía, UNAM.

Villarespe V., Sosa A., Marañón B. (2009). "Producción y reproducción de la pobreza. De la marginalidad a la exclusión en México", *Marginación y Perfiles*, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, Instituto de Estudios Superiores Monterrey, México D.F., pp. 296-328.

Walras, L. (1987), *Elementos de Economía Política Pura o de la Teoría de la Riqueza Social*, Alianza, España, (versión original: "Éléments D'Économique Politique Pure ou Théorie de la Richesse Sociale", París: Pichon, 1874).

Wright, E. (2018). *Clase, crisis y Estado*. Madrid: Siglo XXI.

Zuccarino M. (2012), "Modelos estadounidense-fordista y japonés-toyotista: ¿Dos formas de organización productiva contrapuestas?", *Historia Caribe*, Vol. VII N° 21, julio-diciembre, pp. 197-215.

Glosario

AMLO	Andres Manuel López Obrador
BM	Banco Mundial
CAR	Canasta Alimenticia Recomendable
CCE	Consejo Coordinador Empresarial
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CFE	Comisión Federal de Electricidad
COFECE	Comisión Federal de Competencia Económica
Coneval	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social
CONASAMI	Comisión Nacional de Salarios Mínimos
EIR	Ejercito Industrial de Reserva
ENIGH	Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares
ENOE	Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo
ETOE	Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo
EPN	Enrique Peña Nieto
FMI	Fondo Monetario Internacional
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INPC	Índice Nacional de Precios al Consumidor
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
IFT	Instituto Federal de Telecomunicaciones
ISI	Industrialización por Sustitución de Importaciones
LFC	Luz y Fuerza del Centro
CFE	Comisión Federal de Electricidad
LFT	Ley Federal del Trabajo
LSS	Ley del Seguro Social
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONU	Organización de las Naciones Unidas
PAN	Partido Acción Nacional
PEA	Población Económicamente Activa
PEMEX	Petróleos Mexicanos
PRD	Partido de la Revolución Democrática
PRI	Partido Revolucionario Institucional
SAT	Sistema de Administración Tributaria
SCJN	Suprema Corte de Justicia de la Nación
SME	Sindicato Mexicano de Electricistas
SMM	Salario Mínimo Mensual
SBC	Salario Base de Cotización al IMSS
SBCP	Salario Base de Cotización Promedio al IMSS
SNTE	Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación
SNTISSSTE	Sindicato Nacional de Trabajadores del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado
STPS	Secretaría del Trabajo y Previsión Social
STPRM	Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana
SUTERM	Sindicato Único de Trabajadores de la República Mexicana
TIID	Tasa de Ingresos Inferiores al Mínimo y Desocupación
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
T-MEC	Tratado entre México, Estados Unidos de América y Canadá
TOPD	Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación
TIMT	Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo