

22
2j



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS
PROFESIONALES CAMPUS "ACATLAN"

LA CONDICION ACTUAL DE LOS SALARIOS EN MEXICO
DE LA CRISIS A LA DEPRESION SALARIAL
1980 - 1995

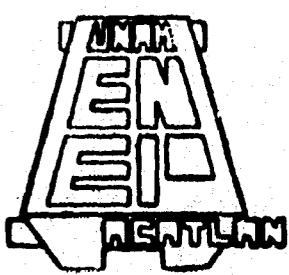
T E S I S
Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN ECONOMIA
p r e s e n t a n

ANGEL SILVA PEREZ

y

MARIA DE LA LUZ BORJA ALVAREZ

Asesor de Tesis: Mtro. Gregorio Silva Pérez



México, D.F.

1996

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES CAMPUS "ACATLAN"

LA CONDICIÓN ACTUAL
DE LOS SALARIOS EN MÉXICO

*DE LA CRISIS A LA DEPRESIÓN SALARIAL
1980-1995*

Tesis que presentan para obtener el Título de
Lic. en Economía:

Ángel Silva Pérez y Ma. de la Luz Borja Álvarez

Asesor: Mtro. Gregorio Silva P.

México, D.F. a 9 de enero de 1996

*Luz. Para mis padres: Teresa y Santiago
mis hermanos: Jesús, Rocío, Oscar, Tere.*

*Ángel. Para mi hijo: Ángel Santiago
mi madre y hermanos.*

*A todas aquellas personas que contribuyeron a la consolidación
de este proyecto, en especial al asesor por la ayuda brindada
en la elaboración de la tesis.
Gracias.*

**LA CONDICION ACTUAL DE LOS SALARIOS EN MEXICO
DE LA CRISIS A LA DEPRESION SALARIAL
1980-1995**

INDICE

INTRODUCCION.	Pag. 1-4
I. POLEMICA TEORICA CONCEPTUAL DEL SALARIO.	Pag. 5-44
1. De los Clásicos a Marx.	
2. La Concepción Keynesiana.	
3. El Enfoque Monetarista.	
4. La Discusión Mexicana.	
II. LA POLITICA SALARIAL EN MEXICO 1940-1982. (UN ENFOQUE HISTORICO- ECONOMICO)	Pag. 45-77
1. ANTECEDENTES: POLITICA SALARIAL E INDUSTRIALIZACION.	
1. 1. Industrialización y depreciación salarial, 1939-1946.	
1. 2. Fluctuación irregular y estancamiento del salario, 1946-1952.	
1. 3. Recuperación y ascenso "ficticio" del salario, 1952-1960.	
1.4. Ascenso real del salario: el período del desarrollo estabilizador, 1964-1970.	
1.5. Del desarrollo compartido a la recuperación real del salario, 1970-1976.	
1.6. Descenso salarial 1976-1980.	
III. LA EXPERIENCIA NEOLIBERAL EN MEXICO.	Pag. 78-91
1. Tope Salarial, condición de los Acuerdos Fondomonetaristas.	
2. Del PIRE al PECE: una Estrategia de Choque.	

1. EL CONTEXTO DE LA POLITICA SALARIAL, 1980-1995.

1.1. La crisis salarial: en el contexto de la concertación social y económica.

2. MOVIMIENTO DEL SALARIO REAL.

2.1. De la crisis económica a la crisis salarial 1981-1983.

2.2. Depresión salarial 1983-1995.

3. DIFERENCIALES SALARIALES POR SECTOR Y RAMA DE ACTIVIDAD.

4. EL SALARIO EN LA DETERMINACION DE LA CANASTA OBRERA BASICA.

5. EVOLUCION RECIENTE DEL SALARIO MINIMO.

5.1. Aspectos formales de la fijación de los salarios mínimos.

6. TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS DE LOS SALARIOS EN LA DEPRESION ECONOMICA DE LOS NOVENTA.

6.1. Las alternativas posibles.

6.2. La respuesta de los asalariados ante la depresión salarial y económica.

CONCLUSIONES.

BIBLIOGRAFIA.

APENDICE ESTADISTICO.

INTRODUCCIÓN

Aunque es cotidiano y común hablar de la crisis económica como un factor determinante en los procesos socioeconómicos de la última década, es preciso reconocer que estos cambios operados, durante ese período, deben entenderse en su justa dimensión macro y microeconómica.

En los ochenta, México experimentó la etapa más dura de la crisis económica en la cual se haya encontrado desde finales de los setentas. La crisis económica (al igual que los programas de austeridad para superarla) se tradujo en una constante que golpeó a los distintos actores de la actividad económica del país: empresarios, trabajadores e incluyendo al propio Estado. Pero quizá ninguno de ellos se vio tan afectado como los trabajadores asalariados quienes vieron disminuir su poder adquisitivo drásticamente en los primeros tres años de los ochentas. No obstante la etapa de descenso había iniciado ya desde fines de 1976; como expresión de este fenómeno su participación en el producto interno bruto (PIB) o ingreso nacional desciende abruptamente.

Ante tal situación el Estado planteó como estrategia para salir de la crisis, la reestructuración o reorganización económica tomando como premisa la apertura de fronteras, el libre comercio de mercancías y capital, así como un redimensionamiento del Estado en la economía, como eje fundamental del nuevo modelo de desarrollo. Pero cabría preguntarse ¿Dentro de la reorganización económica esta implícita la recuperación del salario o es base de bajos salarios sobre la que se ha fincado ésta?

El salario de los trabajadores mexicanos se ha deteriorado tanto en los últimos años como consecuencia de la reestructuración económica así como de la propia crisis, que pareciera ocioso analizar "de la crisis a la depresión salarial" dentro del contexto crisis-reestructuración económica, de ahí que nosotros hayamos escogido tratar "la condición actual del salario 1980-1995"¹.

¹ Cuando hablamos de "la condición actual del salario" hacemos referencia al salario medio industrial y al salario mínimo. No obstante cada uno de ellos se sustenta en un análisis específico en este trabajo de tesis, con lo anterior pretendemos englobar la problemática salarial.

Escogimos como período de estudio 1980-1995, ya que es a partir de los primeros tres años de los ochentas (1983), ante el estallido de la crisis, cuando comienza la reestructuración económica, avanza toda la década de los ochenta y tiende a profundizarse a principios de 1995.

Se eligió indagar como variable principal el "salario" porque difícilmente se encontrará en la ciencia económica una variable que por lo menos sea igual de importante que el "salario" pues sus modificaciones trascienden mas allá del ambito económico e impactan directamente el plano político y social.

Además la variable "salario" está presente en problemas referentes al proceso productivo, la distribución del ingreso y el mismo desarrollo económico, en este punto nos detendremos, pues consideramos que el desarrollo económico de largo plazo ha sido sacrificado en aras de los ajustes de corto plazo de coyuntura (léase Pactos económicos), lo que han tendido a degradar constantemente el poder adquisitivo de los obreros mexicanos.

Si bien, el tema del "salario" ha sido objeto de múltiples estudios la mayoría de los trabajos han sido parciales (principalmente por cuestiones relacionadas con la investigación), ya que se han preocupado por estudiar sólo algunos aspectos del problema: Evolución del Salario Real en el D.F. (es el caso de casi todos los estudios de Jeffrey Bortz), Evolución del Salario Mínimo (Ma. Amparo Casar y Carlos Márquez), Poder Adquisitivo del Salario (Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía), Estructura Salarial e Interindustrial... etc.

Son escasos los trabajos que abordan la problemática salarial desde una perspectiva globalizadora de los distintos factores característicos del salario, de ahí que nuestro interés de este trabajo de investigación de tesis sea dar una visión general.

Al comenzar nuestra investigación nos encontramos con varios problemas que a nuestro juicio se podían salvar si se aplicaba un análisis y metodología propia, el primer problema tiene que ver con la bibliografía a utilizar.

Primeramente nos abocamos a la búsqueda de los estudios pioneros hasta los más actuales. Primero encontramos que los estudios más respetables utilizan como universo de estudio la capital de la República mexicana, es decir, el D.F., y que no engloban al salario dentro de la problemática general del desarrollo del capitalismo, es decir, solo ven algunos aspectos de este.

Segundo, dado lo anterior, decidimos realizar un análisis a cada una de la bibliografía que sobre salario existen, y concluimos que los orígenes de la discusión teórica sobre salarios los encontramos con Alberto Bremauntz (1935), y que no es sino hasta principios de la década de los ochentas cuando se da un auge de los estudios sobre salarios, la directriz en casi todos estos estudios la marcan los trabajos de Jeffrey Bortz quien inaugura la "nueva escuela" de estudio sobre el salario, integrada por filósofos, economistas, historiadores, ingenieros, e inclusive por sociólogos, inscritos en la sociología del trabajo.

El tercer problema tiene que ver con la construcción de una serie salarial que abarcara los antecedentes (1939-1980), así como nuestro período de estudio (1980-1995). La base de datos sobre el que se sustenta nuestra investigación fue diseñada con una metodología propia a partir de los datos proporcionados por la Encuesta Trabajo y Salarios Industriales (1939-1985), y la Encuesta Industrial Mensual (1986-1995), el rango de confiabilidad en el cambio de año y de fuente (1986), es de más de un 90 por ciento, con respecto a otras series nacionales .

La hipótesis que asistió esta investigación era que la caída salarial observada a finales de los setentas (1976), expresa el agotamiento de la modalidad de desarrollo seguida por México desde los años cuarenta hasta principios de los ochentas, esta se acelera y se prolonga aún más en los primeros tres años de los ochentas (1983), como consecuencia de los programas de austeridad

implantados para la superación de la crisis, así como de la reorganización del capitalismo mexicano.

Para poder dar lugar a lo anterior, fue necesario estructurar la investigación de tesis en cuatro capítulos.

El primero esboza las diferentes escuelas del pensamiento económico y su particular punto de abordar al salario. Este capítulo cumple un doble objetivo: servir como marco teórico-metodológico de la investigación; así como analizar críticamente los orígenes de la discusión teórico-conceptual del salario en México.

En el segundo se plantean los antecedentes, es decir, el período que precedió a la crisis salarial, desde 1940 hasta 1981, presentamos un enfoque histórico económico sobre industrialización y salarios, destacando los determinantes de este último.

El tercer capítulo examina las políticas neoliberales que a lo largo de la década de los ochentas se han puesto en marcha en México, así mismo se evalúa el impacto que la estrategia de choque fondista ha tenido para la economía y los trabajadores.

El capítulo IV, consistirá de un estudio que se aboque a mostrar de una manera objetiva y veraz el deterioro de las condiciones de vida de la clase trabajadora en el período 1980-1995, así mismo se observara la relación directa entre la "canasta básica" y el salario real de los trabajadores mexicanos sin dejar de lado un análisis que contemple la actitud de la clase trabajadora ante la pauperización creciente de que esta siendo objeto.

CAPITULO I

I. POLÉMICA TEÓRICA-CONCEPTUAL DEL SALARIO.

1. 1. DE LOS CLÁSICOS A MARX².

En la discusión salarial los clásicos de la Economía Política, Adam Smith, David Ricardo y Marx distinguen entre el valor y el precio de la fuerza de trabajo, veamos: en el estado originario de la sociedad que precede a la apropiación de la tierra y la acumulación de capital, el producto integro del trabajo pertenece al trabajador, pero este estado originario, en que el trabajador gozaba de todo el producto de su propio trabajo, solo pudo perdurar hasta que tuvo lugar la primera apropiación de la tierra y acumulación de capital. Es decir, que tan pronto como la tierra se convierte en propiedad privada, el propietario exige la parte de todo cuanto producto obtiene o recolecta en ella el trabajador. La renta es la primera deducción que se hace del producto del trabajo aplicado a la tierra.

El producto del trabajo en las manufacturas y/o otras actividades está casi siempre sujeto a la misma deducción anterior de beneficio, ya que la mayor parte de los operarios necesitan de un patrón que les adelante los materiales de su obra, los salarios y el sustento hasta que la obra se termina. A veces sucede que un artesano independiente dispone del capital necesario para comprar los materiales de su obra y mantenerse hasta terminarlo, reúne lo que regularmente son dos rentas distintas, pertenecientes a dos personas diferentes, los beneficios del capital y los salarios del trabajador. En todas partes se entiende por salario del trabajo aquella recompensa que se otorga cuando el trabajador es una persona distinta del propietario del capital que emplea el obrero.

² Por economía política clásica escribe Marx en el Capital "... entiendo toda la Economía que, comenzando por W. Petty, investiga la concatenación del régimen burgués de producción..." El Capital, tomo I, sección 1, nota 35. Los representantes más destacados de la economía política clásica en Inglaterra fueron A. Smith y D. Ricardo. Por su parte en Francia fueron Pierre Boisguillebert y la escuela fisiócrata encabezada por Francois Quesnay.

Así también, en toda sociedad o comarca existe una tasa promedio o corriente de salarios y de beneficios en cada uno de los empleos distintos del trabajo y del capital, dicha tasa se regula naturalmente, en parte, por las circunstancias generales de la sociedad, su riqueza o pobreza, su condición estacionaria, adelantada o decadente; y en parte, por la naturaleza peculiar de cada empleo, estos niveles corrientes o promedios se pueden llamar tasas naturales de los salarios, del beneficio y de la renta, en el tiempo y lugar que generalmente prevalecen.

Los salarios del trabajo dependen generalmente, por doquier del contrato concertado por lo común entre estas dos partes, y cuyos intereses difícilmente coinciden. El operario desea sacar lo mas posible, y los patronos dar lo menos que puedan. Los obreros están siempre dispuestos a concentrarse para elevar los salarios, y los patronos, para rebajarlos. Ahora bien, los patronos no pueden situar los salarios por debajo de cierta tasa a saber: la subsistencia del trabajador, mas una cierta cantidad para el sustento de su familia.

En ciertas circunstancias que son favorables a los trabajadores y les permiten elevar considerablemente sus salarios por encima de dicha cuota; cuando en un país aumenta continuamente la demanda de aquellas personas que viven de su salario -trabajadores, jornaleros y sirvientes de toda clase; cuando dicha demanda proporciona trabajo a un número de obreros superior a la cifra del año anterior, los trabajadores no necesitan ponerse de acuerdo para elevar sus salarios, la escasez de la mano de obra origina una competencia entre los patronos y éstos porffan entre sí para contratar a aquéllos, con lo que voluntariamente se rompe la natural coalición de los patronos para subir los jornales.

En consecuencia la demanda de mano de obra crece con el crecimiento de la riqueza nacional. Los altos salarios son consecuencia del incremento y no de la magnitud real de la riqueza nacional.

Cuando el precio de una cosa es ni más ni menos que el suficiente para pagar los salarios del trabajo empleado en obtenerla, prepararla y traerla al mercado, de

acuerdo con sus precios corrientes, aquella se vende por lo que se llama su precio natural, el artículo se vende entonces por lo que precisamente vale o por lo que realmente le cuesta a la persona que lo lleva al mercado.

El precio efectivo a que corrientemente se venden las mercancías es lo que se llama precio de mercado, y puede coincidir con el precio natural o ser superior o inferior a éste. El precio de mercado se regula por la proporción entre la cantidad de ésta que realmente se lleva al mercado y la demanda de quienes están dispuestos a pagar el precio natural del artículo. Cuando la cantidad transportada al mercado queda bajo la demanda efectiva, el precio de mercado se eleva sobre el precio natural; cuando excede la demanda efectiva, el precio de mercado cae por debajo del precio natural; cuando es exactamente igual a la demanda efectiva coinciden el precio de mercado y el natural.

Pero el exceso y la insuficiencia se deben a: cuando excede dicha demanda algunos de los componentes del precio están por bajo de su tasa natural; cuando la cantidad es insuficiente, algunos de los componentes del precio están por encima de su tasa natural.

Lo anterior apuntaba **Adam Smith** en **La Riqueza de las Naciones**³; Analizando por un lado las disoaciones, transitorias o permanentes, del precio de mercado de las mercancías con respecto precio natural. De lo que concluimos que el precio natural varía con la tasa natural de cada una de sus partes componentes: salarios, beneficios y renta; éste a su vez varía en toda sociedad según sean sus circunstancias, su riqueza, su pobreza o su condición progresiva, estacionaria o decadente.

El anterior análisis es para **Adam Smith** necesario como paso introductorio para esclarecer cuales son las circunstancias que naturalmente determinan la tasa de los salarios y hasta que punto se ven afectadas por la riqueza o la pobreza, así como por el estado progresivo, estacionario o atrasado de la sociedad.

³ En Smith, encontramos una teoría del salario contradictoria y débil, sin embargo, aporta argumentos para posteriores estudios del salario. En su obra "Sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones" dedica el capítulo VII, de manera exclusiva, a la cuestión del salario. Hay que tener en cuenta que los siete restantes capítulos son de suma importancia. Específicamente el VIII que se refiere a los problemas salariales.

Ricardo considera: primeramente al trabajo como la base del valor de los bienes. Segundo a la cantidad comparativa de trabajo que es necesaria para la producción de los bienes, como la regla que determina las cantidades respectivas de bienes que deben entregarse a cambio de cada uno de los otros 4.

Por tanto la mano de obra, al igual que las demás cosas que se compran y se venden tienen su precio natural y su precio de mercado. El precio natural de la mano de obra es el precio necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución. Por tanto el precio natural no depende de la cantidad de dinero que pueda percibir por concepto de salarios, sino de la cantidad de alimentos que adquiera con el dinero o lo que es lo mismo del precio de los alimentos.

Ricardo considera que al aumentar el precio de los alimentos y de los productos esenciales, el precio natural de la mano de obra aumentará; al disminuir el precio de aquellos, bajará el precio natural de la mano de obra, es decir, que el propio progreso hace aumentar el precio natural, debido a la tendencia encarecedora de los principales bienes que la regulan, a saber los productos de primera necesidad. Sin embargo, las mejoras agrícolas y el descubrimiento de nuevos mercados contrarrestan por un tiempo la tendencia.

El precio de mercado de la mano de obra es en Ricardo, el precio que realmente se paga por ella, debido al juego natural de la proporción que existe entre la oferta y la demanda, cuando el precio de mercado de la mano de obra excede su precio natural, la condición del trabajador es floreciente y dichosa, y puede disponer en mayor proporción de los productos esenciales, pero cuando el precio de mercado de la mano de obra es inferior a su precio natural, la condición del trabajador es de más mísera. Es decir, que cualquier mejora de la sociedad, con cualquier incremento en su capital, aumentará los salarios de mercado de la mano de obra; pero la permanencia de ese aumento dependerá de si aumentó también el precio

4 Para mayores detalles, ver capítulos IV, "sobre el precio natural y el precio de mercado" y capítulo V, "sobre salarios" (Ricardo 1958:67-83).

natural de la mano de obra, esto a su vez dependerá del aumento en el precio natural de aquellos productos indispensables en los que gastan los salarios los trabajadores.

Los salarios están sujetos a alzas o bajas debido a dos causas fundamentales:

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

En Marx, el valor o "precio natural" según, conceptualización de sus predecesores, de la fuerza de trabajo ⁵, es la magnitud media a la cual tiende a equipararse; en cambio el precio ó "precio de mercado" de la fuerza de trabajo es el salario, ya que única y exclusivamente depende de la relación entre la oferta y la demanda en el mercado de trabajo o laboral ⁶.

Ahondando más con respecto al valor de la fuerza de trabajo diremos que al igual que todas las mercancías, lo que determina su valor van a ser sus costos de

⁵ A. Smith concibe al salario (que constituye la renta de los trabajadores) como el pago del trabajo. Marx utiliza en "Trabajo Asalariado y Capital", la definición de trabajo y no fuerza de trabajo.

Los trabajos publicados por Marx, antes de la aparición de "La Contribución a la Crítica de la Economía Política" (1859), difieren en algunos puntos de los que se publicaron después de aquella fecha; contienen expresiones y frases enteras que desde el punto de vista de las obras posteriores, parecen inexactas. Tal es el caso de "trabajo Asalariado y Capital", del que F. Engels, hace algunas modificaciones en torno a un punto. Según el texto original (1849), el obrero vende al capitalista, a cambio del salario de, su trabajo; según el texto actual (1891), vende su fuerza de trabajo. La economía política clásica, dice Engels tomo de la practica industrial la idea, en boga entre los fabricantes, de que estos compran y pagan su "trabajo". Ver. C. Marx. "Trabajo Asalariado y Capital". Introducción de F. Engels. C. Marx y F. Engels. Obras Escogidas. En dos Tomos. Tomo I. Ed. Progreso. Moscú, 1969.

⁶ La teoría del salario (Sección sexta: capítulos; XVI, XVII, XIX y XX), comienza a esbozarse, no solo en los capítulos referentes a éste, sino en toda su obra de Marx, al respecto ver los capítulos: XV, "Cambio de magnitudes del precio de la fuerza de trabajo y de la plusvalía"; XVII, "Como el valor o precio de la fuerza de trabajo se convierte en salario"; XXII, "Conversión de plusvalía en capital"; XXIII, "La ley de la acumulación capitalista". (Marx. 1959). Así como "Trabajo Asalariado y Capital", en donde encontramos los orígenes de la teoría salarial, definiendo claramente el valor y el precio de la fuerza de trabajo: "[...] diríase que el capitalista les compra con dinero el trabajo de los obreros. Estos les venden por dinero su trabajo. Pero esto no es más que la apariencia. Lo que en realidad venden los obreros al capitalista por dinero es su fuerza de trabajo. El capitalista compra esta fuerza de trabajo por un día, una semana, un mes, etc [incluso por hora...]. Los obreros cambian su mercancía, la fuerza de trabajo, por la mercancía del capitalista, por el dinero [...por tanto el dinero expresa la proporción en que la fuerza de trabajo se cambia por otras mercancías, o sea el valor de cambio de la fuerza de trabajo. Ahora bien el valor de cambio de la fuerza de una mercancía, expresado en dinero, es precisamente su precio. Por consiguiente el salario no es mas que un nombre especial conque se designa al precio de la fuerza de trabajo, o lo que suele llamarse precio de trabajo".

producción, es decir, los costos requeridos para mantener al trabajador como tal, dichos costos serán los medios de vida que sirven para la conservación del trabajador y de su familia: alimentación, educación, recreación, transporte... etc. Es decir, que el valor de la fuerza de trabajo esta determinado por el valor de los medios de vida necesarios, y en último de los casos por la cantidad de trabajo encarnada en ellos.

Como (podemos observar al igual que) toda mercancía el valor de la fuerza de trabajo se determina igual, la diferencia básica salta a la vista cuando nos preguntamos ¿cuales son los medios de vida "necesarios" ? es obvio que los medios de vida necesarios deben alcanzar para mantener al trabajador en cuanto tal en su condición normal de vida, independientemente (del país en donde se encuentre) de la manera de vivir del trabajador en un país y una época determinada, pues el volumen de los medios necesarios así como la índole de su satisfacción es un producto histórico y depende por tanto del nivel cultural de un país y también de las condiciones bajo las que se ha formado ⁷. Por tanto depende también de las nuevas pretensiones vitales recién surgidas y que el trabajador (vía sindicatos) logre imponer en su lucha gremial.

Hasta este momento hemos destacado dos elementos determinantes del valor de la fuerza de trabajo: el primero de índole físico; mientras que el otro es de índole histórico o social. Elementos estos que la distinguen de las demás mercancías, de lo anterior resalta que las leyes de formación del salario son elásticas, es decir que se mueven dentro de determinados límites uno "inferior" ó "infinito".

El primero determinado por un elemento físico, es decir que el trabajador a fin de conservarse y renovarse debe recibir el salario que le alcance para comprar los objetos de consumo absolutamente necesarios para su vida y reproducción, por ello el valor de esos objetos de consumo necesarios constituye el límite inferior del valor del trabajo, de ahí la expresión de **salarios mínimos**.

⁷ Cf. Ricardo.

El segundo determinado por un elemento histórico, ya que las necesidades humanas son elásticas no pueden determinarse de la misma manera que el anterior, este más bien no se determina ya que la objeta dos cosas; primero, surgen nuevas pretensiones cada día por parte del trabajador (de ahí que es infinito o superior). Segundo, cuando están dados los límites de la jornada de trabajo, el máximo de la ganancia corresponde al mínimo físico de los salarios. Y que dados los salarios, el máximo de la ganancia sólo se halla limitado por el mínimo físico del salario y por el máximo físico de la jornada laboral, pero si lo anterior se revirtiera no tendría caso el análisis del salario pues estaríamos redundando, es decir el salario nunca podrá ascender tanto como para que el dueño del capital pierda interés en la producción.

Una vez establecidos estos límites cuales son las condiciones que pueden aumentar el precio de la fuerza de trabajo. A saber bajo tres circunstancias: 1) La duración de la jornada laboral o la magnitud del trabajo en cuanto a su extensión; 2) La intensidad normal del trabajo, o su magnitud en cuanto a la intensidad de manera que determinada cantidad de trabajo se gasta en un tiempo determinado; y por último, la fuerza productiva del trabajo, con arreglo a la cual y dependiendo del grado de desarrollo alcanzado por las condiciones de producción, pues la misma cantidad de trabajo suministra en el mismo tiempo una cantidad mayor o menor de producto. Hay que tener en cuenta que una modificación de cualquiera de estos tres factores puede conducir a un incremento de los salarios reales.

Existen combinaciones muy diversas a saber. *V.gr.* Que de estos tres factores permanezcan uno constante y dos variables, dos constantes y uno variable o que los tres varíen al mismo tiempo, veamos:

Magnitud de la jornada de trabajo e intensidad de este constante; fuerza productiva del trabajo variable:

El valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía se determinan por el juego de tres leyes:

La primera: una jornada de trabajo de magnitud dada se traduce siempre en el mismo producto de valor, por mucho que varíe la productividad del trabajo y con ella la masa de productos y por tanto el precio de cada mercancía.

La segunda: el valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía cambian en sentido inverso el uno de la otra. Los cambios operados en la fuerza productiva del trabajo, su aumento o disminución, influyen en sentido inverso sobre el valor de la fuerza de trabajo y en sentido directo sobre la plusvalía. Es evidente que la una no puede aumentar sin que la otra baje. El valor de la fuerza de trabajo no puede subir de 3 a 4, sin que al mismo tiempo la plusvalía baje de 3 a 2 o viceversa. En tales condiciones no puede operarse ningún cambio en la magnitud absoluta de ambas sin que al mismo tiempo cambien sus magnitudes relativas o proporcionales.

No hay que olvidar que el producto de valor de la jornada de trabajo es una magnitud constante, y que esta equivale a la suma de la plusvalía y del valor de la fuerza de trabajo. Por tal motivo es imposible un cambio en la magnitud absoluta de la fuerza de trabajo y de la plusvalía sin, que al mismo tiempo cambien sus magnitudes relativas o proporcionales, bajo las condiciones antes expuestas.

La tercera: el aumento o disminución de la plusvalía es siempre consecuencia, jamás causa, del correspondiente descenso ó aumento del valor de la fuerza de trabajo. Si hemos visto que el valor de la fuerza de trabajo y de la plusvalía no pueden darse ningún cambio absoluto de magnitudes sin que cambien sus magnitudes relativas, de ello se desprende que sus magnitudes relativas de valor no pueden cambiar sin que cambie la magnitud absoluta de la fuerza de trabajo.

Es decir lo que cambia bajo este supuesto, al cambiar las fuerzas productivas del trabajo es el valor de los medios de subsistencia y no su masa, veamos. Un cambio de magnitud de la plusvalía, presupone necesariamente un desplazamiento de valor de la fuerza de trabajo, determinado por el desarrollo de las fuerzas productivas. El límite de aquel (el que acabamos de describir) lo traza el nuevo límite de valor de la fuerza de trabajo.

Jornada de trabajo constante; fuerza productiva del trabajo constante, e intensidad del trabajo variable:

Es obvio que una jornada laboral más intensa arrojará más productos que una jornada menos intensa del mismo número de horas, con la fuerza productiva incrementada, sin duda, la misma jornada laboral suministrara también más productos. Pero en el último caso baja el valor del producto singular, porque cuesta menos trabajo que antes, mientras que en el primer caso se mantiene inalterado, porque el producto cuesta tanto trabajo antes, como después. El número de productos aumenta aquí sin que bajen sus precios. Es claro que si varia el producto de valor de la jornada laboral, pueden aumentar simultáneamente las dos partes de este producto de valor, el aumento de precio experimentado por la fuerza de trabajo no implica un aumento de su precio por encima de su valor. Es decir si su salario aumenta no "necesariamente" tiene que hacerlo por encima de (ellos) los medios de vida para la reproducción, aunque lo pueden hacer.

Por otra parte, el aumento de precio de la fuerza de trabajo a veces puede acompañarlo una disminución de su valor, esto ocurre cuando el aumento de precios que experimenta la fuerza de trabajo no compensa el desgaste acelerado padecido por la misma.

Fuerza productiva e intensidad del trabajo constante, jornada de trabajo variable:

Como todos sabemos la jornada de trabajo puede variar en dos sentidos, acortándose o alargándose, pero lo que varía con la fuerza productiva del trabajo es el valor de esos medios de subsistencia, no su masa. La masa puede aumentar para el obrero y el capitalista en la misma proporción, sin que se opere cambio alguno de magnitud entre el precio de la fuerza de trabajo y la plusvalía. V.gr. Si el valor originario de la fuerza de trabajo y el tiempo de trabajo necesario asciende a 6 horas, siendo la plusvalía igualmente de 3, al duplicarse la fuerza productiva del trabajo, manteniéndose igual la división de la jornada laboral, quedaran inalterados el precio de la fuerza de trabajo y la plusvalía, sólo a ocurrido que

cada uno se representa en una cantidad doble de valores de uso, pero proporcionalmente abaratados, aunque el precio de la fuerza de trabajo se mantiene inalterada, habría aumentado por encima de su valor, si en cambio disminuyera el precio de la fuerza de trabajo, este precio decreciente representaría siempre una masa creciente de medios de subsistencia. En el caso de una fuerza productiva del trabajo en ascenso podría disminuir de manera constante, dándose al mismo tiempo un incremento continuo de la masa de medios de subsistencia consumidos por el obrero.

Esta última variante parece ser de especial interés tanto teórico como práctico, pues el valor de los medios de subsistencia fisiológicamente necesarios sólo determina el límite inferior del valor de la fuerza de trabajo, mientras que lo que fija su límite superior son las pretensiones por parte del trabajador.

De lo anterior concluimos que la productividad creciente del trabajo va a la par del abaratamiento del obrero y por tanto de una tasa decreciente de plusvalía incluso cuando el salario real aumenta, pero el dinero de este nunca está en proporción al de la productividad del trabajo, ya que si ello fuera regla, la tasa de plusvalía jamás podría crecer, y por tanto sería imposible la producción de plusvalía relativa. Del anterior análisis vemos que cada una de las variantes alberga la posibilidad de un incremento de los salarios reales.

Con lo anterior se confirma que la teoría marxista del salario pone especial énfasis en la concentración industrial y la acumulación de capital pues nos lleva a un acrecentamiento de los salarios reales. Ya que el acrecentamiento del capital implica el incremento de su parte constitutiva variable o sea de la que se convierte en fuerza de trabajo, como el capital produce anualmente una plusvalía una parte de la cual se suma cada año al capital original (pero como este incremento se acrecienta cada año con el volumen creciente del capital que ya está en funciones) la escala de la acumulación se puede ampliar súbitamente solo con variar la distribución de la plusvalía o del plusproducto en capital y crédito, cabe la posibilidad de que las necesidades de acumulación del capital sobrepasen el acrecentamiento de la fuerza de trabajo o del número de obreros y de que la

demanda de obreros supere la oferta, a raíz de lo cual los salarios pueden aumentar del propio plusproducto creciente de estos, transformado en plusvalía, fluye hacia ellos una parte mayor bajo la forma de medios de pago, de manera que pueden ampliar el círculo de sus disfrutes, dotar mejor su fondo de reserva en dinero, pero así como la mejora en la vestimenta, alimentación, y en el trato, no abolían la relación de dependencia y la explotación del esclavo, tampoco las suprimen en el caso del asalariado, pues el aumento en el precio del trabajo se ve confinado, dice **Marx**, dentro de los límites que no solo dejan intactos los fundamentos del sistema capitalista, sino que además aseguran la reproducción del mismo en escala cada vez mayor.

La ley de acumulación capitalista no expresa en realidad sino que la naturaleza de dicha acumulación excluye toda mengua en el grado de explotación a que se halla sometido el trabajo o toda alza en el precio de este que pueda aumentar seriamente la reproducción constante de la relación capitalista, su reproducción en una escala constantemente ampliada.

EL salario relativo: ni el salario nominal, es decir la suma de dinero a cambio de la cual el obrero se vende al capitalista, ni el salario real, es decir la suma de mercancías que puede comprar a cambio de ese dinero, agotan las relaciones contenidas en el salario. Pues faltaría el salario que esta determinado por su relación con la ganancia, con el beneficio del capitalista, es decir el salario relativo. El salario real expresa el precio del trabajo en relación con el precio de las restantes mercancías, mientras que el salario relativo expresa la participación del trabajo en el nuevo valor creado por el, en relación con la participación que en el cabe al trabajo acumulado, al capital.

El salario real podrá seguir siendo el mismo, podrá aumentar no obstante el salario relativo podrá descender. Supongamos *V.gr.* que todos los medios de subsistencia hayan descendido en dos tercios en su precio, mientras que la jornada de trabajo sólo lo hace en un tercio *V.gr.* de tres a dos. Pese a que con esos dos pesos, el obrero dispone de una suma mayor de mercancías que anteriormente con tres, su salario ha disminuido no obstante en relación con la

ganancia del capitalista. Por otra parte la ganancia del capitalista ha aumentado en uno, es decir, que a cambio de una suma menor de valores de cambio que le pagaba al obrero, este debe producir una suma mayor de valores de cambio que antes, la parte del capital en relación con la parte del trabajo ha aumentado. Es decir la distribución de la riqueza social entre capital y trabajo se ha vuelto aún más inequitativa.

Es importante considerar la teoría del salario relativo por que solo gracias a ella es posible situar en su marco adecuado la discusión de la teoría salarial de Marx.

El ejército industrial de reserva como regulador del salario: antes de entrar de lleno hay que considerar que el acrecentamiento de la composición orgánica del capital, vinculado con el progreso de la producción capitalista tiene que llegar a una relativa disminución de la parte variable del capital, destinada a la compra de la fuerza de trabajo. Ciertamente es que la producción capitalista se expande cada vez más y con ello también crece la demanda de fuerza de trabajo. Dicho crecimiento "se hace una proporción en constante disminución".

El desarrollo de la Gran industria obligo al capitalista a introducir maquinarias cada vez más renovadoras y a perfeccionar las ya existentes, el perfeccionamiento de la maquinaria implica tornar superfluo el trabajo humano, pues como afirmamos anteriormente la difusión del maquinismo, modifica la relación entre la parte constante y variable del capital en beneficio de la primera. Pero como la demanda del trabajo no esta determinada por el volumen del capital global, sino por el de su parte variable, esta decrece progresivamente a medida que se acrecienta el capital global, en vez de hacerlo proporcionalmente. Una tendencia en virtud de la cual se explica el hecho empíricamente dado de una sobrepoblación relativa de trabajadores, que en tiempos de crisis se manifiesta en gigantescos ejércitos de desocupados y que en tiempos de prosperidad se halla casi absorbida u ocupada pero que siempre esta presente.

Pero ¿que función le compete a esta sobrepoblación dentro de la producción capitalista?

Esta le resulta indispensable por dos razones: en primer lugar, pone a su disposición un material humano explotable siempre dispuesto, al cual dependiendo de la coyuntura, puede ocupar o dejar en la calle. En segundo lugar, el ejército industrial de reserva actúa como regulador del salario, pues frena las pretensiones salariales de la clase trabajadora.

En el capitalismo la sobrepoblación relativa es el trasfondo sobre el que se mueve la ley de la oferta y la demanda de trabajo. En tiempos de estacionamiento económico y de comienzo de auge, la sobrepoblación presiona sobre el "**ejército activo de trabajadores**", no permitiéndole situar demasiado alto sus exigencias salariales; pero en tiempos de crisis le impide muy a menudo hacer uso de su derecho de huelga. En este sentido los movimientos generales del salario están regidos exclusivamente por la expansión y contracción del ejército industrial de reserva, las cuales se rigen a su vez por la alternación de períodos que se opera en el ciclo industrial, no están regulados por el movimiento del número absoluto de la población obrera sino por la población variable en que la clase obrera se divide: ejército activo y ejército de reserva (Marx 1959: T. I; 532-549).

1. 2. La concepción keynesiana.

A continuación nos aprestamos abordar el análisis del salario desde la perspectiva keynesiana, paradigma que revolucionó e influyó la teoría económica, así como la política económica de finales de los años 30's y que tiene su cenit a finales de los años 60's.

Al revisar la "**Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero**", nos encontramos con que Keynes comienza con los postulados relativos a los salarios, no porque estuviera preocupado por la situación de la clase obrera, sino más bien porque parte de la **Crítica de la Economía Clásica** 8. En donde el ajuste

8 La expresión "los economistas clásicos", fue acuñada por Marx para referirse a Ricardo y sus predecesores. Por su parte Keynes incluye en la "escuela clásica" a los continuadores de Ricardo, es decir aquellos que adoptaron y perfeccionaron la teoría económica ricardiana, es decir a J. S. Mill (1806-1873), Marshall (1842-1924), Edgeworth (1845-1926), Pigou (1877-1959), Walras (1834-1910), W. W. Jevons (1835-1881), Carl Menger (1840-1927), Wilfredo Pareto (1848-1923), Fisher (1867-1947), y que nosotros conocemos mejor como la "escuela neoclásica".

de la tasa de salarios era un mecanismo esencial por medio del cual se suponía que funcionaba la ley de Say 9, ley que dominaba el pensamiento económico de la época. Así es como Keynes entra directamente en la discusión de la teoría clásica de la ocupación, la cual descansa en dos postulados relativos al salario.

El primero, y que el acepto como valido bajo ciertas restricciones, es aquel que postula que "el salario es igual al producto marginal del trabajo", o conocido como la teoría de la "productividad marginal de los salarios": Si suponemos como dados a corto plazo, la organización, el equipo y la técnica, el producto marginal disminuye a medida que la ocupación aumenta, esto como consecuencia de la Ley de la Productividad Marginal Decreciente. De esta manera, los salarios reales y la ocupación están íntimamente relacionados; en condiciones de equilibrio, un aumento de la ocupación esta asociado con tasas de salarios reales más baja. Keynes acepto la teoría de la productividad marginal de los salarios, siempre y cuando la industria este operando con rendimientos decrecientes (costo marginal creciente), las tasas de los salarios reales deben decrecer (a corto plazo) a medida que la ocupación aumenta.

De aquí partió **Keynes** para afirmar que la desocupación se debía a la inadecuada demanda global: la demanda determina la ocupación y la ocupación determina el producto marginal (esto es el salario real) pero nunca a la inversa.

El segundo y que fue donde polemizo su critica, es aquel referente a "la utilidad del salario (real), cuando se usa determinado volumen de trabajo, es igual a la desutilidad 10 marginal de ese mismo volumen de ocupación". Este postulado contiene dos proposiciones muy comunes y simples: 1) Los trabajadores rehusarán la oferta de empleo si el salario real se le reduce abajo del salario real corriente; 2) Una reducción de las tasas de salarios nominales es un medio efectivo para reducir las tasas de salarios reales.

9 *Laissez-faire, laissez-passar.*

10 Por desutilidad afirma Keynes en Teoría General de la Ocupación el Interés y El Dinero, debe entenderse cualquier motivo que induzca a un hombre o a un grupo de hombres a abstenerse de trabajar antes que aceptar un salario que represente para ellos una utilidad inferior a cierto límite. (p.17). Para Prebish en la introducción a Keynes (F. C. E. 1a. Edicc. 1965), desutilidad es tomada como igual a resistencia al trabajo.

Al igual que los clásicos (neoclásicos) Keynes indica que los salarios reales y la ocupación tienen una correlación inversa, de aquí se sigue que a menos que los desocupados estén dispuestos a aceptar empleos a las tasas corrientes de salarios nominales (aunque esto signifique una reducción de los salarios reales), no haría ningún bien manipular la demanda siguiendo los lineamientos de su propia política.

Si la industria opera en condiciones de costos marginales crecientes, y los trabajadores insisten en que cada incremento correspondiente en los precios debe ser compensado con un incremento correspondiente en los salarios, el único efecto de aumentar la demanda sería la inflación de precios sin ningún incremento en la ocupación. Si la utilidad del salario (real corriente), es exactamente igual a la desutilidad marginal del trabajo, no sería posible aumentar la ocupación aumentando la demanda global.

Keynes niega que los trabajadores rehusen a ocuparse con los salarios nominales corrientes cuando ocurre un pequeño incremento en los precios de artículos de consumo. Desde el punto de vista de Keynes el salario real existente no es siempre igual a la desutilidad marginal del trabajo, y por lo tanto el trabajo estará bien preparado para aceptar ocupaciones adicionales a los salarios nominales corrientes aunque esto signifique menores salarios reales.

Keynes, siempre negó que los trabajadores estén preparados para aceptar la tasa corriente de salario nominal, si se ofrecen más empleos a esa tasa, aun que bajo condiciones de costos marginales crecientes, tales incrementos en la ocupación originarán precios mayores y por lo mismo tasas de salario real más bajas. Él creía que esto era un hecho observable y completamente fuera de discusión y lo consideraba además como una conducta no carente de lógica.

El otro elemento del segundo postulado a saber, de que la aceptación por parte de los trabajadores de una reducción de los salarios nominales sería un medio efectivo para reducir salarios reales. Lo negó sobre la base de que el ingreso monetario de los asalariados controla principalmente la demanda total de bienes

de consumo. Si las tasas de salarios nominales caen globalmente, la función de la demanda monetaria de mercancías caerá también.

Por lo tanto, considera que la manipulación de las tasas de salarios no es un medio efectivo para aumentar la ocupación. La manipulación de la demanda es un medio mucho más efectivo, con tasas de salarios estables, la ocupación podrá aumentarse y como resultado las tasas de salarios reales caerán a un nivel acorde con el aumento del volumen de ocupación.

Así, la ocupación no aumenta reduciendo los salarios reales, más bien; los salarios reales disminuyen por que la ocupación ha aumentado debido a un incremento en la demanda. Ya que las tasas de salarios reales no se determinan por los contratos sobre salarios; solo se determinan así los salarios nominales.

Una vez que el problema no quedo del todo resuelto ¹¹ y se progreso en la argumentación de la "Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero", Keynes aborda la cuestión del salario en el capítulo IXX, intitulado "modificación en los salarios nominales", argumentación necesaria toda vez que los "clásicos", continuaban suponiendo (Pigou), que la fluidez de la tasa de salarios proporcionaba al sistema económico un mecanismo de ajuste, que tendía siempre a la plena ocupación. La rigidez de los salarios era causa de los desajustes prevalecientes, como puede apreciar Keynes negó, aunque después lo admite - podríamos decir tácitamente . Como vimos una caída en precios y salarios, una vez alcanzada, podía bajo ciertas circunstancias promover una elevación en la ocupación.

Al principio de la crítica a la economía clásica se apunta con respecto al empleo que, una reducción en la tasa de salarios nominales en cualquier empresa o industria particular, afectara la ocupación favorablemente. pero ¿qué sucede si se reducen todos los salarios nominales? ¿no afectará a la demanda global *pari*

¹¹ Ya que cuando se expuso en "Crítica de la Economía Clásica", las relaciones funcionales fundamentales en que se basa el sistema keynesiano no habían sido formuladas adecuadamente.

passo con la disminución en las tasas de salarios nominales? y si es así ¿ el efecto no será totalmente neutro sobre la desocupación?

En la situación donde los precios y la demanda global tenderán a caer proporcionalmente con la disminución en los salarios nominales, depende "en parte de lo que suceda a los grupos que no reciben salarios. Mientras mayor sea la posibilidad de sustituir el trabajo más mal pagado, por otros factores de la producción, más tenderán las disminuciones de los salarios a empujar hacia abajo a los ingresos monetarios de los que no ganan un salario, paralelamente a los salarios nominales" 12, el efecto inmediato sería una baja en la demanda global en proporción a la caída en los salarios nominales.

Ahora bien, si suponemos que no disminuyan los ingresos no provenientes de los salarios, pero si en vista de la caída de los precios estos grupos eligen mantener los antiguos niveles de consumo, entonces cualquier baja en los precios (como efecto inmediato de la disminución en los salarios) inducirá una disminución en los gastos globales monetarios de los que reciben ingresos distintos de salarios.

Como "Keynes no encontró una contestación sencilla al problema de la reducción del salario y su efecto sobre la ocupación [...] consideró el problema en términos de su método particular de analizar los cambios en el ingreso y la ocupación. De acuerdo con esto deseó saber si" (Hansen 1975:154-155): 1) Una reducción en los salarios nominales ¿tiende directamente *ceteris paribus*, a aumentar la ocupación, queriendo decir por *ceteris paribus* que la propensión a consumir, la curva de la eficiencia marginal del capital y la tasa de interés son las mismas que antes para la comunidad en su conjunto y 2) ¿Tiende probablemente una reducción en los salarios nominales a afectar la ocupación en un sentido particular a través de sus repercusiones ciertas o probables sobre estos tres factores? (Keynes 1977: 229-230).

12 Si el salario de cierta clase de trabajadores no es homogéneo y alguna parte de él supone un costo primo por unidad de producción, tendremos costos primos marginales en ascenso para cualquier aumento debido a los costos crecientes del trabajo. De aquí que, por lo general, el precio de la oferta suba a medida que la producción de un equipo determinado sea mayor. Así el aumento de la producción irá seguido de una alza de precios, aparte de cualquier cambio en la unidad de salarios. (Keynes. p. 266)

La primer pregunta la hemos contestado con anterioridad, afirmando que "El volumen de ocupación esta ligado en una sola forma con el de la demanda efectiva, medida en unidades de salarios, y que siendo esta la suma del consumo probable y de la inversión esperada, no puede cambiar si la propensión a consumir, la curva de la eficiencia marginal del capital y la tasa de interés permanecen todas "variables". Si a falta de cualquier modificación en estos factores, los empresarios aumentarán la ocupación en conjunto, sus entradas serian inferiores al precio de oferta" 13.

Hay que considerar que la eficiencia marginal de capital y la tasa de interés están sujetas a cambios debido a modificaciones en previsiones. Considerando lo anterior, los empresarios ejercerán costos más bajos y pueden descontar por el momento la caída de la demanda global debida a disminuciones en todos los salarios. Así, pueden ampliar las operaciones ¿Pero serán capaces de vender la mayor producción o simplemente se acumulara en forma de mayores inventarios?. En el largo plazo una producción y una ocupación mayores sólo puede mantenerse si ha aumentado la eficiencia marginal del capital; esto es, sólo si pueden mantenerse los mayores gastos de inversión o si la propensión a consumir sube. los mayores gastos de inversión pueden sostenerse solamente si ha bajado la tasa de interés. ¿Producirán tales cambios las reducciones en los salarios? (Cf. Párrafo 2: 230 keynes).

En la práctica las repercusiones más importantes sobre estos tres factores son:

1) Las reducciones en los salarios: pueden tener efecto de redistribuir el ingreso. La transferencia de los que perciben salarios a otros grupos es que tenderá a reducirla (la propensión marginal a consumir) 14.

13 Cf. cita 11. (Keynes 1977:230).

14 Sucede lo que se conoce como "efecto Pigou": el efecto desfavorable de las reducciones de los salarios sobre la distribución del ingreso, tendientes a reducir la propensión a consumir, puede compensar con creces cualquier efecto favorable del aumento en el valor real de los activos monetarios.

2) En un sistema abierto, el efecto de las reducciones de salarios será favorable para la ocupación, puesto que la posición de las x de los países que están reduciendo los salarios se volverá más favorable con respecto a la de otros países, suponiendo que estas no disminuyan también los salarios.

3) En un sistema abierto las reducciones de los salarios (que conducen a precios de exportación más bajos) tenderán a empeorar las relaciones de intercambio. Esto puede originar una reducción en el ingreso real, la propensión del consumo a ingreso puede elevarse, aunque esto no prueba como lo afirma Keynes, que aumentará la propensión a consumir.

4) Una reducción del salario da lugar a previsiones de tasas de salarios más altas con posteridad = previsiones favorables y viceversa.

5) Salarios más bajos reducirán el volumen total de transacciones monetarias y liberarán dinero disponible de la esfera de las transacciones a la esfera de los activos.

6) Las dificultades obreras pueden compensar las previsiones favorables desde otro punto de vista una reducción en las tasas de salarios nominales incitará a los trabajadores mucho más que un descenso gradual automático de los salarios reales como resultado del alza de precios.

7) Cualesquiera previsiones favorables de los negocios serán más o menos compensadas por el efecto depresivo sobre la inversión de una carga mayor de deuda, tanto pública como privada.

A Keynes le parece más importante buscar los posibles efectos favorables de las reducciones de los salarios sobre la ocupación (que las repercusiones de estos), bajo ciertas condiciones: 1) Sobre la eficiencia marginal del capital y 2) Sobre la tasa de interés.

"Supongamos que los salarios ya han sido reducidos y que no se harán reducciones posteriores, de tal manera -que cualquier cambio que se espere será- hacia arriba. Esto sería el caso más favorable. El peor caso posible para las previsiones de los negocios sería el de un desplome lento de las tasas de los salarios. Es probable que una política de salarios estables tenga un efecto más favorable sobre las previsiones de los negocios que una política flexible, conforme a la cual los salarios se moverán hacia abajo "con pasos suaves" a medida que aumentara la desocupación" (Hansen 1975:157).

Ahora veamos el efecto sobre la tasa de interés: "Si la cantidad de dinero es virtualmente fija y se contrae el ingreso nominal por la baja de los salarios y los precios, la cantidad de dinero viene a sobrepasar el monto de dicho ingreso. Este aumento relativo de la cantidad de dinero haría bajar la tasa de interés ¹⁵. Por tanto, lograríamos los mismos efectos sobre la tasa reduciendo los salarios y dejando intacta la cantidad de dinero, que aumentando el dinero y dejando intactos los salarios. Esta política de salarios tendría las mismas limitaciones que la política monetaria. "Un aumento moderado en la cantidad de dinero puede ser insuficiente para influir en forma adecuada sobre la tasa de interés a largo término, y un aumento inmoderado corre el riesgo de neutralizar sus buenos efectos al perturbar el estado de confianza. Del mismo modo, una rebaja moderada de los salarios en dinero puede resultar inadecuada, mientras que una rebaja inmoderada, aun cuando fuera practicable, podría trastornar la confianza" (Prebisch 1965: 257-267) (Cf. Keynes 1977: 257-297).

Así, sería absurdo preferir una política flexible de salarios a una política flexible del dinero, mucho más fácil de aplicar.

Concluyendo diríamos que una cosa es suponer que la ocupación plena puede asegurarse por un proceso de ajuste automático (como lo hace Pigou) y otra completamente diferente proponer, como lo hizo Keynes, un programa positivo de expansión fiscal y monetaria.

¹⁵ Conocido como el efecto Keynes: la tasa de interés cae debido a las reducciones en los salarios.

1.3. El enfoque monetarista.

Desde hace tiempo existen dos tradiciones intelectuales en macroeconomía. Una escuela de pensamiento cree que los mercados funcionan mejor si no se interviene en ellos; la otra cree que la intervención del gobierno puede mejorar notablemente el funcionamiento de la economía. En los años sesenta el debate respecto a estas cuestiones involucraba, de una parte, a los monetaristas, encabezados por **Milton Friedman**, y de otra a los **keynesianos**, entre ellos **Franco Modigliani**, y **James Tobin**. En los años setenta el debate sobre casi los mismos temas convirtió en protagonistas a un nuevo grupo, los **nuevos macroeconomistas clásicos (expectativas racionales)**, que cuenta entre sus líderes a **Robert Lucas** y **Thomas Sargent**. Grupo que mantiene su influencia en la macroeconomía de los años ochentas, este nuevo enfoque no es sino una variante del monetarismo, otra de las variantes esta en las **expectativas adaptativas**.

Los monetaristas tienden a argumentar que la cantidad de dinero es el determinante fundamental del nivel de precios y de la actividad económica y que su crecimiento excesivo del dinero es responsable de la inflación y que su crecimiento inestable lo es de las fluctuaciones económicas, tienden naturalmente a defender una política monetaria de crecimiento reducido y constante de la oferta de dinero: una regla de crecimiento del dinero. Los keynesianos, por el contrario, consideran que no hay una relación estrecha entre el crecimiento del dinero y la inflación a corto plazo y que el crecimiento monetario es sólo uno de los factores que afectan a la demanda agregada, sostienen que los gestores de la política económica son lo suficientemente cuidadosos y hábiles como para utilizar las políticas monetarias y fiscal de forma que se puede controlar la economía de forma efectiva.

Abordan conceptos globales, tales como, demanda agregada y oferta agregada fundamentales para abordar el análisis de la economía. La teoría económica de la demanda agregada (política fiscal), se desarrollo durante la Gran Depresión de los años treinta y proporcionó la salida a la Depresión. La teoría económica de la

oferta agregada (política monetaria), se desarrollo durante los años sesenta, prometiendo una forma de solucionar el problema de la inflación, se puso de moda en los primeros años de la década de 1980.

Los monetaristas parten del análisis neoclásico ¹⁶ en el mercado de trabajo para tocar lo que respecta al salario. Para los neoclásicos existe un equilibrio en el mercado de trabajo y pleno empleo cuando hay una curva de demanda de trabajo decreciente, DN: la cantidad demandada de trabajo es mayor cuanto mayor cuanto menor es el salario real, que es la relación entre el salario y el nivel de precios, o lo que es lo mismo, la cantidad de bienes que puede comprar con una hora de trabajo. En este mercado, también esta representada una curva de oferta de trabajo creciente. SN, que indica que los trabajadores desean ofrecer más horas de trabajo cuanto más elevado es el salario real.

La curva de demanda de trabajo es decreciente porque se supone que la productividad marginal del trabajo disminuye a medida que se emplea a más trabajadores. Las empresas son competitivas y por tanto, desean pagar un salario igual a la productividad marginal del trabajo. Existe una cantidad fija de capital. A medida que se añade más trabajo, a cada nuevo trabajador le corresponde menos maquinaria que a los anteriores y, por ello, la cantidad que el trabajador nuevo añade a la producción (el producto marginal del trabajo), es menor que la cantidad

¹⁶ El punto de partida del pensamiento neoclásico fue, el abandono de las teorías del salario prevalecientes hasta entonces, las que se apoyaban en la observación empírica, que demostraba ser la mano de obra un factor de oferta elástica, dado un nivel de salarios que correspondiera a las necesidades de subsistencia y reproducción de la clase obrera.

La base del modelo neoclásico es una función de producción que admite cualquier combinación del capital y del trabajo, la remuneración de cada factor será determinada por su productividad marginal a partir de la posición de equilibrio que se confunde para los efectos con la ocupación plena. Aumentado la oferta global de capital más rápidamente que la oferta de trabajo, el precio de oferta de capital tenderá a la baja. Habrá un aumento en la densidad del capital por trabajo, lo que inducirá a la declinación de la productividad marginal del capital. Razonamiento similar se hace con respecto al factor mano de obra: cualquiera que sea el monto de la oferta de mano de obra todas las personas que deseen trabajar encontraran empleo si aceptan el salario que se les ofrece en el mercado. Dicho salario seria determinado en todos casos, por la productividad marginal del factor trabajo.

En una situación de equilibrio, el salario real corresponde al producto marginal del trabajo; por su parte este se halla determinado por la cantidad de capital utilizado por unidad de trabajo, o en otras palabras considerándose el conjunto del sistema económico, por la densidad del capital, siendo determinado el precio del capital por el equilibrio entre la oferta de ahorro y la demanda de capital.

Es claro que el mismo razonamiento puede ser hecho en sentido de que el elemento de ajuste final sea el mercado de mano de obra sin embargo, observan los neoclásicos, la mano de obra carece de rigor de precio de oferta, ya que una preferencia por el ocio solo empieza a manifestarse en forma efectiva a partir de altos niveles de bienestar. Mientras que el capital tiene un precio de oferta pues además de ser utilizado como generador de ingreso puede ser consumido.

añadida por los trabajadores anteriores. La productividad marginal del trabajo es, pues, decreciente y la curva de demanda de trabajo también.

La curva de oferta de trabajo se ha trazado creciente porque, en general, a medida que el salario aumenta, entran más trabajadores en la población activa buscando empleo. En este modelo neoclásico sin fricciones idealizado, todo el mundo está trabajando la cantidad de horas que desea al salario existente (W/P) en el punto E (equilibrio). En el mundo neoclásico sin fricciones siempre hay empleo ¹⁷.

El enfoque monetarista recurre al análisis de la **curva de Phillips**, ya que constituye el enfoque moderno del mercado de trabajo (salarios).

El análisis de **Phillips** señala que existe una relación inversa entre la tasa de desempleo y la tasa de cambio de los salarios monetarios. Para relacionar los cambios de los salarios monetarios con los cambios en el nivel de precios, comúnmente se supone que la tasa de cambio en los precios (esto es la tasa de inflación), es igual a la tasa de cambio en los salarios monetarios, menos la tasa de crecimiento en la productividad. De tal manera que si se supone (para simplificar) que la tasa de crecimiento en la productividad del trabajo es nula, entonces la tasa de inflación será igual a la tasa de incremento en los salarios.

Por ejemplo, si la economía se encuentra en una tasa de desempleo del 8 % y una tasa de inflación del 10 % y entonces el gobierno expande la demanda agregada para que el desempleo descienda a 6%, el efecto en los precios es que éstos se incrementa a 14 %. Es decir la **curva de Phillips** indica que el desempleo sólo se puede reducir (o que la producción sólo se puede aumentar) a costa de una inflación mayor, dado que en el corto plazo se supone que permanece fijo el nivel de tecnología y capital.

¹⁷ En la descripción que estamos haciendo, la tecnología y el stock de capital están dados. Pero pueden variar y, como consecuencia, también variará el nivel de producción de pleno empleo. Por ejemplo, un aumento del stock de capital aumentará, lo mismo que un avance tecnológico.

Los monetaristas piensan que en el largo plazo la curva de Phillips es perfectamente vertical. Esto significa que en su opinión existe una tasa natural de desempleo que es intrínseca al sistema de economía de mercado y que por ello no se ve afectada por el nivel de demanda agregada, de lo que concluyen que la demanda agregada no es efectiva para reducir el empleo, pero sí aumenta la inflación.

La explicación del porque la curva de Phillips es vertical se deriva de los supuestos que los monetaristas hacen sobre las expectativas de la inflación y el ajuste de precios y salarios en el mercado de bienes y servicios y en el de trabajo.

Cuando se supone que las expectativas son adaptativas ¹⁸, se argumenta que en el corto plazo la autoridad monetaria puede aumentar el nivel de demanda agregada y reducir el empleo a costa de una mayor inflación, pero a la vez aumentará las expectativas de inflación desplazando la curva de Phillips hacia arriba. Así, al poco tiempo, los trabajadores trataran de ajustar sus salarios a la nueva inflación, lo que significa que la curva de Phillips en el largo plazo "será" totalmente vertical y entonces se tiene la misma tasa natural de desempleo y una mayor inflación.

En resumen, los monetaristas aceptan que en el corto plazo el gobierno puede reducir el desempleo a costa de una mayor inflación; en el largo plazo sólo conseguirá provocar una mayor inflación sin aumentar el empleo.

El enfoque de las expectativas racionales ¹⁹, afirma que la curva de Phillips es vertical en el corto plazo, lo que significa, en términos prácticos, que el gobierno, a través de una política económica expansionista, no puede afectar el nivel de desempleo ni estimular el crecimiento económico ni siquiera en el corto plazo. De esta manera, los creyentes en la teoría de las expectativas racionales presentan

¹⁸ Se dice que las expectativas son adaptativas cuando para formular las expectativas futuras el individuo toma en cuenta su experiencia y la divergencia encontrada entre los valores esperados y los observados de la variable en cuestión.

¹⁹ Las expectativas son racionales cuando son estadísticamente las mejores previsiones que se pueden hacer del futuro utilizando la información disponible.

esta teoría como una contrarrevolución al keynesianismo e inclusive al neokeynesiano al regresar a los principios clásicos, anteriormente derribados por la revolución keynesiana: que los diversos agentes económicos optimizan y que los mercados se ajustan automática, instantánea y continuamente.

1.4. La discusión mexicana

Los orígenes de la discusión teórico conceptual del salario en México, los encontramos con **Alberto Bremauntz**, quien rompe la tradición del estudio del salario en el ámbito económico y lo traslada al de la jurisprudencia. El enfrascamiento teórico - económico es abandonado, por una discusión juridico-económica, que pretende la reglamentación de un salario justo.

La necesidad de reglamentar nace de la "eterna lucha entre el trabajador y el empresario al margen del salario... El capitalista nunca dejará de tener el deseo de percibir la mayor utilidad posible, especialmente a base de salarios de hambre; y el obrero siempre pugnará por percibir el producto íntegro de su trabajo. Lucha tenaz en la que la balanza se inclina a un lado u otro por intervención del Estado o por la resistencia de las organizaciones -de ahí- ha triunfado la idea del intervencionismo del Estado para asegurar al trabajador la satisfacción de sus más indispensables necesidades, fijando legalmente un mínimo de salario vital; limitando en esa forma los efectos de la libre concurrencia de la mercancía trabajo" (Bremauntz 1935:23).

No es posible establecer un concepto unitario de salario, válido para todas las disciplinas y aceptable en todas sus manifestaciones. La economía, el derecho y otras disciplina plantean hipótesis distintas al analizarlo, llegan como es obvio a conclusiones distintas. Mientras que para la economía el salario es un costo cuyo valor se determina de muy diversas maneras, según la escuela teórica desde donde se analice. Para el derecho el salario se entiende como objeto indirecto de la obligación en la relación sinalagmática.

Es de suma importancia recordar que algunos de estos conceptos medulares ya fueron considerados, sabiendo que el derecho es una ciencia de profundas implicaciones económicas y sociales.

La palabra salario proviene del latín *salarium*, a su vez derivada de sal, material con que se pagaba a los soldados del Imperio Romano. En la antigüedad, salario es también, el pago que recibe en la actualidad el trabajador por sus servicios.

"Seguramente son muchas las razones para que una palabra derivada de la sal sea la que de nombre al ingreso del trabajador, pero sin duda el hecho es curioso, sobre todo porque en nuestros días la sal es también símbolo de mala suerte; "que salado estas", es tanto como decir; "que mala suerte tienes".

Así pues pareciera que por recibir un salario, el trabajador estuviera siempre "salado", no saliera de pobre y que por tanto para eliminar su condición de pobre, tuviera que dejar de ser asalariado" (Garavito 1983:121).

Una concepción social del salario la encontramos con **León XIII**, quien expresa en encíclica sobre el trabajo "*Rerum Novarum*", que el salario "debe ser suficiente para la alimentación de un obrero frugal y de buenas costumbres" (Encíclicas 1982:46).

Por su parte la **Constitución de 1917**, si bien no define el concepto salario, si nos dice (Art. 123), que "toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil [...]" mas adelante (Fracc VII), prosigue diciendo que "para trabajo igual debe corresponder salario igual [...]". Como podemos ver la concepción de justicia social esta presente ya en los constituyentes.

No es sino en la **Ley Federal del Trabajo (LFT)** vigente desde 1970, (Art. 82) cuando se menciona que: "Salario es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo", concepción de justicia; pero aún la misma LFT incluye su sentido social el cual aparece expresado (Art. 3), cuando exige que a cambio

del trabajo se proporcione" [...] un nivel económico decoroso para el trabajador y su familia".

Para el mejor entendimiento del concepto salario, resulta conveniente señalar sus características, que están amparadas legal y jurídicamente:

a) Debe ser remunerador (Art. 5º. Fracc. VI), se apunta que "las disposiciones de esta ley son de orden público, por lo que no producirá efecto legal, ni impedirá el goce y el ejercicio de los derechos, sea escrita o verbal, la estipulación que establezca: un salario que no sea remunerador a juicio de la junta de Conciliación y Arbitraje". Mas adelante (Art. 85), se apunta que "El salario debe ser remunerador y nunca menor al fijado como mínimo de acuerdo con las disposiciones de esta ley²⁰.

De acuerdo con estos artículos el salario debe ser proporcional en su cuantía al tiempo trabajado. "Esta cualidad importa dos consecuencias principales. la primera significa que ningún trabajador puede recibir un salario inferior al mínimo [...] la segunda consecuencia es que a contrario *sensu*, será remunerador el salario inferior al mínimo que cubra como consecuencia de una jornada inferior a la máxima".

Al respecto **Bremauntz** nos dice que en países como México en que los salarios reales en la mayor parte de los casos, son inferiores al mínimo que debe fijarse de acuerdo con el costo de vida. la intervención del Estado, constituye un gran paso en beneficio del trabajador porque el salario vital le asegura un mínimo de subsistencia que con el real no puede tener asegurado en muchos casos.

La dificultad principal para la implantación del salario mínimo consiste en traducir en números la frase " [...] un nivel decoroso para el trabajador y su familia ",

²⁰ Ya en las diversas teorías que hemos expuesto se habrá observado la crítica constante que se hace de la insuficiencia del salario para la satisfacción de las necesidades del trabajador, de ahí que en México se intente reglamentar un salario mínimo desde el punto de vista del interés social, del interés económico y del interés legal.

dificultad que se ha vencido por el procedimiento de calcular científicamente el costo de vida del obrero y campesinos.

Por lo anterior **Bremauntz** considera que la implantación del salario mínimo, desde el punto de vista económico, debe ser la consecuencia del sistema de economía dirigida por el Estado, especialmente en lo que se refiere a control de la producción y precios pues la fijación de una tasa obligatoria de salarios constituye una limitación a la ley de la oferta y la demanda, a que está sujeto el trabajo considerado como mercancía; limitación que vendrían a resentir no los grandes empresarios sino los pequeños. Aún más, considera que la implementación de verdaderos salarios vitales afirmara aún más el convencimiento de que la solución del problema del asalariado sólo se conseguirá con la socialización de los medios de producción para asegurar la "satisfacción de las necesidades normales", de lo contrario dice habrá un desplazamiento de los pequeños agricultores y de los pequeños industriales, que no podrán competir con la gran empresa, la que pugnara por una concentración capitalista.

b) Debe de ser, por lo menos equivalente al mínimo (Art. 85) "El salario debe ser remunerador y nunca menor al fijado como mínimo" 21.

c) Debe ser suficiente.

d) Debe ser determinado o determinable. (Art. 25. Fracc. VI) "El escrito en que conste las condiciones de trabajo deberá contener: la forma y el monto del salario" , de igual forma se infiere (Art. 83), que "el salario puede fijarse por unidad de tiempo, por unidad de obra, por comisión, a precio alzado o de cualquier otra manera..."

e) Debe de cubrirse periódicamente: el pago del salario esta sometido en cuanto a su oportunidad, a disposiciones precisas en la LFT (Art. 5º. Fracc. VII) " [...] Un plazo mayor de una semana para el pago de los salarios de los obreros" , y (Art.

21 Salario mínimo: la retribución menor que debe pagarse a los trabajadores en general y a las de las profesiones, oficios o trabajos especiales.

88), "los plazos para el pago del salario nunca podrá ser mayor de una semana para las personas que desempeñan un trabajo material y de quince días para los demás trabajadores".

f) El salario en efectivo debe pagarse en moneda de curso legal (Art. 101), se prohíbe el pago en mercancía, vales, fichas o cualquier otro signo representativo.

g) El salario en especie debe ser apropiado y proporcional al salario pagado en efectivo (Art. 102), "las prestaciones en especie deberán ser apropiados al uso personal del trabajador y de su familia y razonablemente proporcionados al monto del salario que se pague en efectivo".

h) Debe haber reciprocidad entre el salario y el servicio (Art. 123. VIII) "Para trabajo igual debe corresponder salario igual sin tener en cuenta sexo, ni nacionalidad" (Art. 86).

A su vez el salario admite múltiples criterios de clasificación, "en virtud de ello es recomendable observar, preferentemente los criterios previstos en la ley [...] pero teniendo en cuenta las particularidades de nuestro derecho".

A.) Por su naturaleza.

a) Solo en efectivo.

b) En efectivo y en especie.

B.) Por la fórmula de valuación.

a) Por unidad de tiempo.

b) Por unidad de obra.

c) Por comisión.

d) A precio alzado.

e) De cualquier otra manera.

C.) Por su determinación.

a) En cuanto a la cuantía.

a') Salario mínimo general.

b') Salario mínimo profesional.

c') Salario remunerador.

b) En cuanto al origen de su fijación.

a') Legal.

b') Individual.

c') Por contrato colectivo de trabajo.

d') Por contrato ley.

e') Por resolución de las juntas de conciliación y arbitraje.

D.) Por la causa que lo origina.

a) Ordinario.

b) Extraordinario.

c) Excepcional (gratificación especial).

d) Anual (Aguinaldo).

E.) Por los factores que la integran.

a) Nominal o tabular.

b) Por cuota diaria.

c) Integral.

F.) Por la oportunidad del pago.

a) Semanal.

b) Quincenal.

c) Mensual.

d) Anual.

Pero la discusión mexicana del salario no termina en la **Constitución de 1917**, con **Bremauntz (1935)** y la **Ley Federal del Trabajo de 1974**, sino que prosigue años más tarde con autores a los cuales no sólo les interesa el estudio del salario desde el punto de vista jurídico - económico, sino que ahora lo abordan desde un punto de vista histórico-económico, el cual tiene que ver a *grosso modo* con la evolución de los salarios reales, poder adquisitivo de los mismos, estructura externa o interindustrial, los determinantes del salario y los efectos de sus variaciones sobre el nivel de vida de los trabajadores, dando algún tipo de explicación de la relación entre los salarios y el proceso de acumulación e inflación.

Como un estudio pionero de los salarios reales pueden considerarse, en primer lugar el artículo de **D. G. López Rosado y J. F. Noyola (1951) "Los salarios reales en México 1939 - 1950"**.

Es el primer avance metodológico importante sobre la utilización de series del salario real basados en el mínimo legal, examinan las limitaciones del mínimo legal como la única fuente de las series salariales, cuestionan la representatividad de los datos, afirmando que "un examen detallado de las estadísticas disponibles en materia de trabajo revela serias deficiencias que es necesario tomar en cuenta antes de desprender de ellas cualquier información" (F. Noyola - D. López: 209).

Años más tarde, **Alejandro Dabat** publicó "Evolución de los salarios en la clase obrera mexicana 1960-1970". En este se establece la relación existente entre la clase obrera y el desarrollo del capitalismo. Si bien **Dabat** no aporta metodológicamente "nada", retoma a **F. Noyola - D. López Rosado**, en cuestión estadística; sugiere que en la determinación del salario real se plantean varios tipos de problemas metodológicos: 1) El de la determinación teórica de las categorías y variables a utilizar; 2) El de las características particulares de la fuerza de trabajo y el régimen de salario en México. Sobre esta base intenta conformar un marco teórico marxista adecuando las categorías de esta escuela para la determinación del salario real, quedando inconcluso por la incapacidad de medir el coeficiente de intensidad del trabajo ó expresado en términos marxistas, el desgaste de la fuerza de trabajo condensada en una hora. Por lo que respecta al segundo punto **Dabat**, afirma que el mercado de la fuerza de trabajo en México tiene una serie de características que se derivan de su estructura económica y de las tendencias de desarrollo industrial comprendido entre 1960-1970.

En 1967, se da un avance importante en los estudios del salario real mexicano, con el artículo de **Mike Everett "The evolución of the mexican wage structure 1939-1963"**. Everett, como buen historiador y economista, parte de la crítica a los datos salariales contenidas **Trabajo y Salarios Industriales (TSI)**. Al contrario de **F. Noyola - D. López Rosado** quienes utilizaron la media salarial para cada una de las industrias incluidas, utiliza las medias del total de las industrias para

extender la serie desde 1939 hasta 1963 (período de estudio), aprovechando aún más los datos contenidos en TSI (la encuesta no solo indicaba el salario medio por industria, sino también por distritos industriales y ocupacionales) y además analiza las medias de los distritos industriales y ocupacionales.

Everett, siguiendo su visión crítica de estudio analiza los posibles sesgos de los deflatores para generar un mejor índice y señala la existencia de dos posibles índices de precios al menudeo para el distrito federal: el de precios al menudeo y el del costo de la vida obrera. Tomando en cuenta lo anterior **Everett** construyó un deflactor para el Distrito federal tomando el promedio simple de los dos índices oficiales, su índice se mueve entre el índice de costo de la vida obrera y el índice de precios al menudeo, pero no sólo esta la construcción de este índice sino que construye un deflactor racional que es un índice completo basado en el anterior y en los índices oficiales de otras cuatro ciudades.

A finales 70's comenzaron aparecer una serie de artículos de **Jeffrey Lawrence Bortz** quien siguiendo con la tradición de su compatriota hace uso crítico de las fuentes estadísticas gubernamentales con el fin de copilar mejor los niveles salariales efectivos así como el nivel real de los precios.

Bortz retoma la tradición anglosajona del estudio del salario con un mayor rigor teórico-metodológico destacando la situación y organización de fuentes estadísticas, imprimiéndole un carácter riguroso - organizativo a la problemática salarial en México.

No es sino hasta la década de los 80's cuando comienza lo que podríamos llamar la "nueva escuela del estudio del salario", ya que nunca antes se habían realizado estudios salariales que relacionaran al salario con el proceso de acumulación, inflación y la industrialización. Escuela integrada no sólo por economistas, historiadores, filósofos sino de igual manera por sociólogos inscritos en la sociología del trabajo.

Sin duda es **Bortz**, quien encabeza esta nueva escuela del estudio del salario con un amplia bibliografía al respecto: **relación entre sindicalismo y variables industriales y del trabajo en el Distrito Federal 1920-1970 (1975); El salario obrero en el Distrito Federal 1939-1975 (1977); Salario obrero y acumulación de capital en México (1978); Problemas en la medición de la afiliación sindical (1980); La determinación del salario en México (1981); La cuestión salarial actual (1983); Industrial Wages in México City 1939-1975 (1984); La estructura salarial en México (1985); Salarios y ciclos largos en la economía mexicana (1985); El salario en México (1986); Política salarial en México (1990)**. De estos diez estudios destaca la colaboración **Ricardo Pascoe**, en el primero y tercero de esta lista, además de que el octavo es una compilación de colaboraciones de Bortz con otros investigadores. Pero sin duda el trabajo que destaca por su complejidad teórico - metodológica es "**Industrial Wages in México City 1939-1975**" (1984).

A partir de los trabajos de **Bortz**, los estudios del salario evolucionan en tres áreas generales: las fuentes, las series salariales largas y los diferenciales salariales. Un estudio característico del primer caso lo constituye "**Metodología de las estadísticas de salarios y precios en México 1960-1980**" de **Susana L. Valenzuela y Margarita López** 22.

Los estudios característicos de las series salariales largas, los encontramos por una parte en "**Nivel del salario y dispersión de la estructura salarial 1939-1977**" de **Carlos Marquez**, y en "**La determinación del salario en México**", "**Salarios y ciclos largos en la economía**", de **Bortz**.

"**Los diferenciales salariales interindustriales 1965, 1970 y 1975**" (1982), de **Carlos Marquez**, "**Los salarios y la estructura ocupacional en el sector industrial**" (1985) de **Raúl Urbán Ruiz y Bortz** así como "**Prestaciones sociales y estructura**

22 De igual manera Bortz en el capítulo cuatro de "**Industrial Wages in México City 1939-1975**" realiza una breve historia de las fuentes.

salarial en México" (1985) de Israel Nuñez y Bortz son estudios característicos de la tercera variante 23.

La nueva escuela del estudio del salario, adolece creemos de fuentes alternativas para el estudio del salario, esta carencia resulta de la falta de financiamiento para la investigación en los centros de estudio. Un intento de crear fuentes propias, lo esta llevando acabo el "Centro de Análisis Multidisciplinario" (CAM), de la facultad de Economía de la UNAM. Proyecto (Pobreza y Pobreza Extrema en México 1980-2010) dantesco, toda vez que el financiamiento se torna lento en los tiempos.

La disponibilidad de información contenidas en las diversas fuentes existentes en nuestro país sobre salario provienen en lo fundamental de la **Dirección General de Estadística (DGE)**, del **Banco de México** y la **SPP**.

La **DGE**, publica tres encuestas industriales: **Encuesta, Trabajo y Salarios Industriales (TSI)**; **Estadística Industrial Anual (EIA)** y **Estadística Industrial mensual (EIM)**.

Por su parte el **Banco de México** publica **Cuentas Nacionales**. La extinta **SPP** hoy publica los **Censos Nacionales** (Censo de Población; Censos industriales; Censos de Comercio y Censos Agropecuarios), información que nos sirve de referencia para la evaluación de los salarios.

Nos encontramos ante todo con dos tipos de fuentes formales: las que emplean datos de encuestas (TSI) (EIA) (EIM); y las que cubren el universo de la información económica del país (Censos Nacionales) 24.

23 Si bien es cierto que estos son estudios característicos, no hay que olvidar los estudios que sobre salario han hecho Adolfo Gilly, Alejandro Dabat, Rosa Albina Garavito, Augusto Bolívar, Arturo Anguiano y muchos más que en el transcurso de este trabajo de tesis citaremos cuando la ocasión lo apremie.

24 Por su parte las fuentes informales son aquellas que contienen datos salariales, aunque es posible que no sea ese su objetivo primordial. Hay dos tipos de fuentes informales, las que se refieren a los salarios y las que se refieren a otra cosa. Las que se refieren a los salarios tienen generalmente un origen institucional, basado en registro de cuentas internas, así como en archivos de contratos colectivos de trabajo registrados por la Secretaría del Trabajo. Al utilizar este tipo de fuentes los investigadores han encontrado tres problemas en su uso para la construcción de series de tiempo: primero, las definiciones del

Trabajo y Salarios Industriales es una encuesta periódica que elabora la **Dirección General de Estadística** desde 1938, sobre remuneraciones percibidas, tiempo trabajado en industria de transformación, transporte y servicios. La encuesta recolecta los datos en la última semana de octubre, permitiéndonos tener continuidad de los salarios industriales desde 1938 hasta 1985, año en que dejó de publicarse.

Sus métodos y definiciones no han cambiado a través de los años con la sola excepción de las categorías de las ramas. En 1941 la DGE dividió el sector industrial en 29 ramas; para 1973, el número de industrias había crecido a 54, esto se debió en lo fundamental a la implementación en 1964 de un nuevo método de clasificación lo que obligaba a la ampliación de la encuesta, reflejando la complejidad creciente del aparato industrial de nuestro país.

Desde 1939-1985, la encuesta no cambió sus métodos de recolección de datos, siguió generando un cuestionario por establecimiento y por año. La información que proporcionan los cuestionarios es la siguiente: número de obreros ocupados; tiempo trabajado en horas; salarios pagados por las horas efectivamente trabajadas. La categoría de "trabajadores" se divide por ocupaciones. Los "salarios" se clasifican en ordinarios, horas extras y por pieza, así como en semanales, por hora y totales.

La encuesta tiene una cobertura de doce distritos industriales hasta 1985, considerados como tales debido a la alta concentración de la fuerza de trabajo ocupada en tales regiones del país.

Como *vid supra* la encuesta no ha cambiado sus métodos y definiciones, tal es el caso de "trabajador" y de "salarios", aunque cualquier debate teórico - metodológico que pueda existir respecto a estas categorías podría ser legítimo,

trabajador y de los salarios varían considerablemente. Segundo, dado que cada empresa usa sus propios métodos contables, gran parte de los datos no son uniformes.

Tercero, existen en México millares de empresas y de sindicatos y sus registros se han mantenido al azar.

Los periódicos, las revistas populares, las revistas especializadas, las memorias gubernamentales, las entrevistas con trabajadores y empresarios, etc., pueden considerarse como fuentes informales que se refieren a otra cosa (Bortz 1984:112).

pero las necesidades de la investigación imponen en algunos casos las definiciones de la encuesta sobre este trabajo de tesis 25.

Por lo que toca al trabajador la encuesta indica claramente que significa "obrero": se considera como obreros (los de planta o eventuales que trabajan la última semana de octubre), a todas la personas cuyo trabajo se relaciona directamente al proceso productivo, incluyendo trabajadores ocupados en la fabricación, montaje, inspección, mantenimiento, etc. Fueron excluidos de la encuesta los que estando en nómina tenían licencia por enfermedad, vacaciones o licencias temporales. El idioma español contiene tres categorías importantes "trabajador", "obrero" y "empleado". **Trabajador** es simplemente alguien que trabaja, sin distinción acerca de la clase o la calidad del trabajo. En el mundo laboral encontramos dos clases de trabajadores: obreros y Empleados (Bortz 1984:126).

La categoría obreros se confirma por las dos categorías ocupacionales de la encuesta [...] Todas las ocupaciones son empleos de obreros, como los de mecánico a maquinista. No aparecen las ocupaciones de empleados, tales como las de secretarías o contador. Para la encuesta **Trabajador** significa **Obrero** (Idem. 127).

Las ocupaciones obreras en la encuesta se dividen en tres grupos: **ordinarios, extraordinarios y a destajo o por pieza**. Los Trabajadores **ordinarios** se definen como aquellos que "laboran en forma parcial o total la jornada legal". Los trabajadores **extraordinarios** son los que "laboran más horas que la jornada legal". La categoría **a destajo**, está integrada por aquellos cuyo salario es "proporcional al volumen de la producción individual".

Con respecto al **salario** la encuesta es clara: "salario pagado durante la semana. Se consideran como salarios los pagos en dinero realizados durante la semana para pagar el trabajo realizado por los trabajadores, ya sean, regulares, extraordinarios o a destajo, incluido lo correspondiente al séptimo día. Anote la

25 Vid, (Bortz 1985: Cap. 4), en el cual lleva acabo un análisis detallado de la encuesta Trabajo y Salarios Industriales.

cantidad del salario antes de las deducciones pagadas por los trabajadores pero realizadas por el patrón. Deben excluirse las remuneraciones en forma de bonos, subsidios, vacaciones, descanso por enfermedad, etcétera [...] " (DGE, intrusiones para el llenado de la boleta de encuesta de trabajo y salarios industriales. México s.f).

De lo anterior concluimos que " las categorías de salarios y de empleo son virtualmente idénticas, ya que se relacionan con las diversas definiciones salariales - ocupacionales.

La Encuesta Industrial Anual (EIA), se elabora desde **1963** por la **Dirección General de Estadística**. Tiene por objeto proporcionar información amplia sobre la estructura de la producción y la composición de la inversión total en cada una de las clases industriales consideradas.

La EIA, se basa en una muestra del año en curso, de las actividades industriales más importantes y dentro de cada clase de los establecimientos mayores desde el punto de vista de la producción bruta total.

La información que suele proporcionar las empresas con respecto al salario en los cuestionarios de la **EIA**, se refiere a los siguientes temas: personal ocupado, salarios, sueldos, prestaciones y días trabajados. Cabe señalar que hay nueve temas más relacionados con la industria.

La **EIA**, define **trabajadores** como **obreros** y son aquellas personas cuyo trabajo está relacionado directamente con el proceso productivo; se incluye también a las personas ocupadas en el montaje, inspección, despacho y distribución de productos, mantenimiento, reparación etc.

A los **empleados**, como las personas que se dedican a las labores de dirección y supervisión técnica o administrativa o que realizan trabajos de contabilidad, ventas, archivos y similares, y en general todas aquellas personas remuneradas que no pueden considerarse obreros.

Sueldos y Salarios son los pagos en dinero para retribuir el trabajo realizado por los obreros y los empleados, se incluye además: pagos por horas extras, bonificaciones, impuestos a la renta, aportaciones al seguro social, otras cuotas similares a cargo del personal ocupado que fueron deducidos por el patrón. Comisiones recibidas por el personal, excepto las de los agentes de ventas que no reciben sueldo sólo comisión.

Conceptos que no varían en la **Encuesta Industrial Mensual**, cuyo objetivo es el de proporcionar información sobre los movimientos que ocurren a corto plazo en la producción y en el empleo industrial. También se inicia desde 1963, abarca establecimientos industriales de todo el país. La cobertura actual es la misma que la EIA pero a través del período 1963-1980, se fueron haciendo varios ajustes con respecto a las actividades y establecimientos incluidos y en algunas ocasiones la cobertura de las dos encuestas no coinciden.

La EIA y la EIM utilizan la misma muestra, metodología y definiciones de conceptos, aunque difieren en sus objetivos. Hay diferencias en la cobertura de clases de actividad y número de establecimientos incluidos. Generalmente cuando se incorporan nuevas actividades, se modifican las clases ya existentes o se producen desgloses; primero se realizan los ajustes en la EIA y posteriormente (a veces uno o dos años después), se modifica la EIM. Por el motivo señalado anteriormente y las diferencias en la recepción de los cuestionarios, la suma anual de los datos mensuales de EIM, no coincide con el total anual de la EIA. Con respecto a los cuestionarios dada la diferencia de objetivos la EIA incluye más información referida a los establecimientos industriales. El período de referencia para la recolección de los datos es la última semana de octubre para TSI; el mes o el promedio anual para la EIM y el año para la EIA.. Por este motivo los datos no son comparables. La EIA y la EIM se inician en 1963 y adoptan como criterio para la selección de claves de actividad y establecimientos dentro de las mismas, el valor de la producción bruta. Mientras que la encuesta TSI iniciada en 1939 selecciona clases y establecimientos en función del número de personal ocupado. Por este motivo las 54 clases de la EIA y de la EIM y las 58 de la encuesta TSI no significa simplemente una diferencia de 4 clases, sino que las

ramas comunes son sólo 31; luego, hay 27 clases incluidas exclusivamente en EIA y EIM, y 23 sólo en encuesta TSI.

Hemos realizado este *sinopsis* de fuentes sobre el salario, para que el lector poco familiarizado pueda corroborar la información que aquí se presentara.

La falta de continuidad de TSI, nos pone la primera objeción en cuanto fuente que nos permite conocer el comportamiento de los salarios recibidos y el tiempo de trabajo por obreros de la industria de la transformación, transporte y servicios. Otra objeción es que las fuentes estadísticas no constituyen un sistema integrado como *vid supra*.

Por lo que al realizar nuestra serie salarial en los años 80's, con TSI, tendremos que forzar la información a partir de 1986, debido a la falta de continuidad de TSI, utilizaremos la EIA, para completar la serie, la cual se realizara a nivel de cuatro dígitos de acuerdo al catalogo de la DGE.

CAPITULO II

II. LA POLÍTICA SALARIAL EN MÉXICO 1940-1982. (UN ENFOQUE HISTÓRICO - ECONÓMICO)

2.1. ANTECEDENTES: SALARIO E INDUSTRIALIZACIÓN.

Como un buen punto de partida al estudio del salario en México, esta la ubicación del salario (al igual que lo hace Bortz) obrero como una relación - eslabón, entre una clase social y otra, de la cadena del aparato productivo. Es decir no sólo se estudia a un elemento constitutivo de los factores de la producción y reproducción de la sociedad capitalista en su conjunto.

Al estudiar y analizar el salario es preciso definir el papel que juega dentro de la acumulación de capital (léase industrialización), como un instrumento de explotación de la fuerza de trabajo.

Cuando Marx define el salario como un mínimo social de subsistencia para la reproducción de la fuerza de trabajo, él busca insertar el salario en su contexto social y político; no es posible aislar el salario de la acumulación de capital y, por ende, de la reproducción de la sociedad en general. Debido a ello habría que indicar cuáles son los elementos que vinculan al salario [...] con el problema de la reproducción global de la sociedad. No es suficiente decir que el problema es acumulación de capital, sino que hay que explicar la estructura socio - productiva que rodea el problema (Bortz 1973: 13).

El salario según Marx (Cap. I. 1. 1) es una tasa; es decir establece una relación dinámica y de permanente cambio entre el nivel de vida del trabajador y el nivel de rentabilidad del capital; es una relación determinada por las condiciones históricas, productivas y objetivas de cada país.

El salario es también, una medida indirecta (*sic*) de la transferencia de valor de una clase a otra. De esta manera, el salario representa un eslabón entre el proceso productivo como ente aislado y el proceso general de desarrollo económico. Es precisamente en este contexto que se puede estudiar y entender el papel del salario en tanto reflejo - objeto de la clase obrera (*ibid*: 131).

El método correcto para abordar este problema es, primero, ubicarlo en su contexto global (proceso de desarrollo económico), para luego observar las características particulares del salario obrero en México. Cuando hacemos referencia a contexto global hacemos alusión al proceso de desarrollo capitalista que se ha dado en México: así lo que interesa es periodizar el proceso de desarrollo, no por razones de esquematismo, sino, porque esto permitirá ubicar la discusión del salario en función de los problemas del desarrollo industrial. En función de esta relación (desarrollo económico-desarrollo industrial), se podrá pasar al estudio y comprensión del salario de la clase obrera en México en función de un proceso dinámico y lógico que está determinado, fundamentalmente por el contexto global en el cual se ubica.

Es común discutir el problema de la acumulación de capital seguido por México en los distintos períodos de su desarrollo capitalista. Las periodizaciones hechas por diversos autores tienden hacia este tipo de razonamiento.

En el desenvolvimiento económico de México suelen distinguirse dos grandes fases 26: la extensiva 27 y la intensiva. La primera abarca de la segunda década

26 La periodización que aquí utilizamos esta en concordancia con la teoría marxista. Para revisar los matices de esta posición, revisar la tesis de licenciatura de Rene Caballero Hernández (Caballero 1993:6-15), así como los libros de Miguel Ángel Rivera Ríos (Rivera 1986:21-24) (Rivera 1992:203-210).

27 La fase de acumulación extensiva se desarrolla primero sobre la base de una creciente incorporación de fuerza de trabajo asalariada a la par que se elimina o se avanza en la eliminación de la producción precapitalista de autosubsistencia [...] El aumento de la composición orgánica de capital no constituye un factor esencial, ya que el capitalismo opera, principalmente, todavía sobre la base de un régimen de producción manual y no maquinizado. En este caso el mercado interior para la producción capitalista crece también a expensas de la producción doméstico artesanal campesina y se nutre por la proletarianización de la fuerza de trabajo, que representa un quantum de nuevos consumidores [...] La fase de desarrollo extensivo corresponde en general a un régimen de subordinación formal del trabajo al capital, dado que el capitalismo carece de base técnica propia y el proceso de producción, si bien ha sido socializado por el capital, es básicamente de tipo manual [cooperación simple o manufactura] al lado de unidades de producción artesanales (Rivera 1986:53).

del presente siglo hasta finales de 1950, en tanto que la segunda, tiene vigencia desde los sesenta hasta nuestros días (Caballero 1993: 47) 28.

La fase extensiva de acumulación propiamente capitalista en México se inicia a partir de los años cuarenta del presente siglo, con la industrialización, entendida como un proceso social de ampliación de las relaciones fabriles de producción (Cf.. Rivera - Gomez 1980: 75).

A menudo se designa al período 1940-1970 como el "milagro mexicano", significando con ello las elevadas tasas de crecimiento y la gran estabilidad económica, política y social. Es en estas décadas cuando la industria se perfila como el eje del proceso global de desarrollo y en torno a ella se articula una modalidad o vía de acumulación capitalista, 29 un patrón de acumulación específico. Cada uno de los sectores de la economía adquirirá un papel específico en función del desarrollo industrial. La agricultura, el Estado, el sector externo y el sector financiero tienden a adquirir su funcionalidad particular entorno de la acumulación capitalista en la industria (Becerra 1989:68).

Las transformaciones de la estructura agraria (resultado de la reforma agraria cárdenista), constituyo un formidable impulso a la extensión del mercado interior en su amplia dimensión: se constituyo en un mercado para la industria, fue un sector económico que ofreció abundante fuerza de trabajo y que pudo abastecer al mercado de las materias primas y productos agrícolas (así como alimentos para

28 De acuerdo con la tradición cepalina se han distinguido dos grandes etapas o modelos de desarrollo: el primario exportador y la denominada industrialización substitutiva de importaciones. El primario exportador, abarca de finales del siglo pasado hasta principios de los 30's cuando irrumpe en el escenario económico la Gran Depresión. Por su parte la llamada industrialización substitutiva importaciones va de 1940-1970. Ver a Rolando Cordera Campos: "Desarrollo y Crisis de la economía mexicana" (Cordera 1985).

No obstante que la periodización que aquí utilizamos esta en concordancia con la teoría marxista, dentro de la misma escuela encontramos quienes como José Valenzuela Feijóo (Valenzuela 1986:146-148) (Valenzuela 1990:55-90), plantean que no es una "fase" sino un "patrón" de acumulación (substitutivo de importaciones) el cual entra en crisis hacia los años setenta, especialmente en los países del cono sur, el cual ha venido siendo reemplazado por un nuevo patrón de acumulación, el Secundario Exportador.

29 "La noción de fase es insuficiente para estudiar el desarrollo concreto de un país. Esto ya resulta claro para Marx y los clásicos del marxismo, de ahí que completaran el concepto de fase con el de vía o modalidad, que destaca la posibilidad de que -como apuntara Bujarín- existen diversos desarrollos históricos del capitalismo en una misma fase" (Caballero 1993:43). No obstante que Becerra habla de patrón de acumulación tiene el mismo significado que para Caballero lo tiene el de vía o modalidad.

la población urbana asiento por excelencia del desarrollo capitalista) que requería el desarrollo industrial y algo fundamental de la agricultura; fue un sector del que se pudieron obtener divisas para la importación de maquinaria y equipo que demandaba la industrialización 30 (Cf.. Dabat 1977: 2-4).

Si el antecedente antes mencionado influyo que podríamos decir del alto nivel de injerencia del Estado en la economía. Las medidas de política económica adoptadas por el Estado mexicano en los 40's, fueron un gran aliciente que la llamada industrialización substitutiva de importaciones no supo aprovechar toda vez que el proteccionismo como afirman algunos autores actuó como un fenómeno desestimulante de la innovación tecnológica y del crecimiento de la productividad.

Sin duda alguna el proteccionismo (acompañado de una política salarial restrictiva) fue en la posguerra el elemento clave que permitió un acelerado crecimiento industrial. Los instrumentos de política económica más utilizados fueron las modificaciones en la tasa de cambio, los altos aranceles a ciertas importaciones, la exención de impuestos a las industrias consideradas nuevas y necesarias y la importación prácticamente libre de gravámenes de bienes de capital.

Pero la injerencia estatal que se proyecta en la fase extensiva tiene sus cimientos en las particulares relaciones sociales y políticas de los veinte y treinta la que consolida un Estado todopoderoso encargado de la gestión económica; que impuso una política de mercado cerrado y que a su vez consolida una burguesía denominada "burocrática" (Rivera 1992: 22).

30 La argumentación anterior se ve ampliamente avalada por diversos estudios: "en este período -cuarenta y cincuenta- se dio una rápida extensión de la población mercantil a expensas de la enorme masa de población agrícola que producía en condiciones de autosubsistencia (en 1940 la producción agrícola de autoconsumo representaba el 46 % del total, descendiendo abruptamente al 17.9 % en 1950, lo que dio lugar a un considerable éxodo del campo a la ciudad que elevo la proporción de la población urbana en relación con la rural del 35 % en 1940 al 51.5 % en 1960" (Rivera-Gomez 1980:75).

La reorganización del Estado en la época cárdenista habría de delinear a grandes rasgos el quehacer estatal de los siguientes años, especialmente en lo atinente al fomento industrial, tanto las condiciones internas como externas abrieron las posibilidades que favorecieron la actividad estatal. Así es como el Estado fue un promotor directo del desarrollo a través de procesos como los de la reforma agraria, expropiación de la industria petrolera y nacionalización de ferrocarriles, reorganización y agilización de los mecanismos financieros, construcción de obras de infraestructura para caminos e irrigación y sobretodo la organización de trabajadores del campo (CNC) y de la ciudad en centrales (CTM) (Cf. Rivera - Gomez 1980: 78).

Otro antecedente que influyo en la industrialización provino de las condiciones internacionales de coyuntura capitalista, ya que por un lado, el sistema mundial capitalista acababa de sufrir el peor caos monetario y financiero del siglo (Crack del 29) y por el otro lado, la guerra política y económica de 1939-1945 propicio que la economía mexicana consolidara su sector externo.

Durante la Segunda Guerra Mundial los países más avanzados se comprometieron en el conflicto armado y, por tanto, gran parte de sus estructura industrial enfocada a la producción de material bélico requirió, por un lado surtir su demanda interna y, por el otro, abandonar algunos tipos de exportaciones ³¹. En este contexto era posible que los países (de la periferia) ³² como México colocaran sus excedentes agrícolas (producto de la reforma agraria cárdenista). Además le permitió impulsar su industrialización, ya que disminuyo la importación de manufacturas lo que obligo a producir sus propias manufacturas para satisfacer la demanda interna y la del exterior (la de los países comprometidos en

³¹ El esfuerzo de los aliados requería de materias primas vitales (alimentos, materias primas así como algunas manufacturas, textiles y calzado principalmente), y México fue un proveedor seguro e importante, al igual que otras economías del cono sur.

³² "Utilizamos el concepto "países periféricos" no en el sentido tipológico que el mismo tiene por ejemplo, para Samir Amin o para la CEPAL, sino como una aproximación descriptiva de la ubicación de la gran masa de países capitalistas atrasados y dependientes en relación con su nivel de integración al mercado mundial y a su papel en la reproducción del capital mundial como todo, caracterizado por un papel relativamente marginal en relación con las corrientes principales de mercancía y capitales acentuada particularmente a partir de la década del cincuenta" (Dabal 1980:21).

la conflagración mundial, con lo cual se hizo de divisas que se canalizaron para la industrialización.

1. 1. Industrialización y depreciación salarial, 1939 - 1946.

El desarrollo industrial de la fase de acumulación extensiva se vio favorecida además de los factores internos como externos descritos *supra*, por la clase obrera (léase bajos salarios). La depresión del salario real de los trabajadores coincidió con el auge de la migración del campo a la ciudad y con la consolidación del sindicalismo oficial, así como por el proceso inflacionario.

Es un hecho anegable en la literatura económica mexicana reconocer que los salarios reales tendieron a bajar en los años 40's y 50's a niveles extremadamente bajos. F. Noyola - D. López Rosado en su celebre estudio sobre este período admitían una tendencia creciente de los salarios nominales.

En contraposición con los salarios reales los cuales bajaron. "De la comparación entre diversas series salariales y el índice de costo de la vida se infiere que el poder de compra del salario mínimo agrícola bajo 39 %, mientras que el salario medio de 35 industrias bajo hasta 27 % (hasta 1947, aunque es posible que haya mejorado en los años siguientes) y el de los empleados federales 35 %" 33.

El período que comprende la fase extensiva de acumulación de capital 1940-1960 esta caracterizado por un ciclo del salario real descendiente 34. En el se distinguen tres momentos o subperíodos diferentes: uno de "descenso continuo" 1939-1946; otro de "estancamiento" o "fluctuación irregular" 1946-1952; y por

33 Cabe recordar que para obtener los salarios reales se necesita la serie de salarios nominales y posteriormente deflactarlos por un índice de precios. F. Noyola-D. Lopez Rosado en "Los salarios reales en México 1939-1950" utilizaron la media salarial publicada por la encuesta de Trabajo y Salarios Industriales para cada una de las industrias incluidas y deflacto con el Índice de Costo de la Vida Obrera, o, ICVO, de la DGE, el cual mide el cambio de precios en el Distrito Federal, es el segundo indicador de precios al menudeo más antiguo en México, después del Índice de Precios al Menudeo, IPME. El índice emplea las fórmulas de LASPEYRES para integrar 23 artículos divididos en tres grupos ponderados por la DGE: alimentos 76.02 % ; vestido 11.38% ; y artículos domésticos 11.60 %.

34 Ciclos que no están dados arbitrariamente sino que responden a su comportamiento en la economía. Ya Marx señalaba que el movimiento general de los salarios se regula exclusivamente por las expansiones y contracciones del ejército industrial de reserva que corresponde a las alternativas periódicas del ciclo salarial. Ver el capítulo I del presente.

último un tercero que es de "ascenso" o "recuperación ficticia" 1952-1964, extendiéndose hasta 1964, año en que se da una inflexión del ciclo, dando lugar a otro propio de la fase intensiva de acumulación (véase cuadro 1 anexo estadístico) 35.

En el primero (1939-1946), notamos un "descenso continuo" del salario en el sector manufacturero. Desde el punto más alto 26.92 en 1939, el salario desciende a 24.81 en 1940, a 25.28 en 1941, a 20.76 en 1942, a 20.33 en 1943, a 16.19 en 1944, a 15.48 en 1945, para llegar al punto más bajo con 13.46 en 1946.

En el segundo (1946-1952), observamos un "estancamiento" o "movimiento irregular". Partiendo del punto más bajo del primer momento (13.46), el salario real aumenta a 14.07 en 1947, a 15.82 en 1948, a 16.90 en 1949, a 17.63 en 1950, y desciende nuevamente para 1951 a 16.33 y así continua para 1952 situándose en 15.17, pesos de 1939.

En el tercero y último (1952-1964), se observa claramente un "ascenso" o "recuperación ficticia" del salario, el cual aún no puede alcanzar su nivel de 1939. Tomando como punto de partida (1952; 15.17), aumenta a 16.49 en 1953, 17.14 en 1954, a 17.25 en 1955, a 18.13 en 1956, 17.93 en 1957, a 19.63 en 1958, 19.98 en 1959 y por último a 20.47 en 1960.

La configuración del cuerpo social del cardenismo: incrementos salariales, organización obrera, reparto agrario ejidal, educación socialista, protección social del Estado, enmarcado en la industrialización fuertemente apoyada por una

35 Para presentar la serie de salarios reales, se tomó el salario semanal nominal del sector manufacturero nacional (promedio salarial usando la media de la encuesta) y se deflactó por el Índice de Precios de Bortz (IPB). La necesidad de un indicador más preciso que permita una visión más exacta de los salarios reales llevó a Bortz a la construcción de un nuevo índice de precios, el IPB, el cual tiene las siguientes características: a) El nuevo Índice de Precios de Bortz, se basa en los precios al menudeo de los bienes y servicios efectivamente usados por los trabajadores de la ciudad de México; b) La canasta contiene 44 artículos y no están completamente dependientes del movimiento de los precios de un solo sector (la agricultura), ya que contiene 10 productos no agrícolas; c) La canasta del IPMe, sirve de base a la canasta del IPB, siendo esta última más extensa y diversa; d) Es el único índice histórico que incluye la renta y la transportación, partes útiles en el consumo urbano; e) Cubre el período 1939-1975.

El IPB, puede considerarse mejor por su canasta más grande y diversificada en comparación con el IPMe (10 artículos más), y el doble de artículos con el ICVO.

política de sustitución de importaciones, ampliación del mercado interno, nacionalizaciones y protección industrial nacional, favorecida por la fragmentación del mercado mundial, aunada al apoyo de un sólido componente político; la corporatización de los obreros y campesinos, sufren un profundo quiebre con la Segunda Guerra Mundial, además de las contrarreformas del Presidente Manuel Ávila Camacho (1940-1946). La hegemonía estatal y sindical (organización del Estado y organización sindical) lograda en el gobierno de Cárdenas, permitió que Ávila Camacho, manejara una política salarial restrictiva la cual alcanzo un decremento del 48 % en estos años (Cf. Gilly 1986: 13).

En el primero (1939-1946), notamos un "descenso continuo" del salario en el sector manufacturero. Desde el punto más alto 26.92 en 1939, el salario desciende a 24.81 en 1940, a 25.28 en 1941, a 20.76 en 1942, a 20.33 en 1943, a 16.19 en 1944, a 15.48 en 1945, para llegar al punto más bajo con 13.46 en 1946.

En esta época, la Segunda Guerra Mundial trajo condiciones adversas para la economía mexicana, las cuales se manifestaron en una fuerte inflación 36. El IPB 37, se elevo de 110.50 en 1940 a 385.67 en 1946 (véase cuadro 2 anexo

36 Producto a su vez del llamado ciclo inflacion-devaluación: "El propósito de la devaluación monetaria debe consistir en la eliminación de desequilibrios de la balanza comercial mediante el estímulo a las exportaciones y freno a las importaciones. Ya que dado un constante nivel de ingresos internos y externos una devaluación será más efectiva cuanto más altas sean las elasticidades-precio de la demanda externa para los bienes producidos en el País y ambas elasticidades son mayores que la unidad y si las elasticidades de la oferta de importaciones y exportaciones son elevadas, una devaluación monetaria respecto a la moneda extranjera originará una mejora en la balanza comercial. Por otra parte- si el crecimiento interno del ingreso, o la propensión a importar, o ambas, son superiores a los valores correspondientes en el exterior, las elasticidades de la oferta y de la demanda, aunque sean favorables, pueden no proporcionar un aumento suficiente de divisas capaz de compensar las pérdidas ocasionadas por aquellos factores" (Siegel 1966:93).

37 "El indicador más comúnmente aceptado para medir la inflación lo constituye el movimiento de un amplio índice de precios que abarca un conjunto de bienes no sometidos a control de precios" (ibid: 65). El índice sobre el cual basaremos nuestras estimaciones es el seguido para deflactar la serie de salarios nominales, es decir el de Bortz.

Debe destacarse de que a pesar de que la inflación fue muy baja durante 1941, la situación de la cuenta corriente (la balanza de cuenta corriente, bcc, se define como las exportaciones menos importaciones de bienes y servicios) de la balanza de pagos (que se puede definir, a grandes rasgos, como el documento estadístico que registra las transacciones económicas efectuadas entre los residentes de un país que la compila y los del resto del mundo. La balanza de pagos está integrada por dos grandes balanzas: 1) La balanza de transacciones en cuenta corriente y; 2) La balanza de capitales. La primera se integra con la balanza comercial y la balanza de servicios. La segunda se integra con la balanza de capitales más los movimientos de la reserva monetaria internacional. Para profundizar más al respecto ver a Roberto Ibarra B. "Metodología de la Balanza de Pagos" CEMLA. 1982.) se ve fuertemente determinada, pues pasa de ser superavitaria e igual al 1.4 % del PIB, a ser deficitaria e igual al -1.4 % del PIB. Este fenómeno, quizá tiene que ver a la devaluación del peso frente al dólar, al pasar de \$5.40 en 1941 a \$4.85 en 1942, situación que duraría hasta 1947, para 1948 pasa a \$5.74 y en 1949, \$3.01 y de 1950 a 1953 la paridad

estadístico). El aumento de los salarios monetarios no fue paralela al alza de los precios y como consecuencia los salarios reales se redujeron casi la mitad de 1939.

En el ámbito político el Estado despliega toda una actividad ideológica orientada a estimular la acumulación y colaboración de las clases y grupos sociales, a fin de impulsar la acumulación de capital bajo el **Programa de Unidad Nacional**, cuyos principios tienen como propósito someter y subordinar al movimiento obrero a las necesidades y exigencias del programa de industrialización. El Programa de Unidad Nacional, tenía por objeto mejorar las relaciones obrero - patronales, postergar las disputas intergremiales y reconocer el respeto irrestricto a la propiedad privada. Bajo estas circunstancias se crea el **Pacto de Unidad obrera** firmado en Junio de 1942 por la CTM 38.

Pero la colaboración de las organizaciones obreras no sólo se mantuvo durante la situación bélica, ya que en 1945, se llega al acuerdo de firmar otro pacto entre la CTM, y la CANACINTRA. **El Pacto Obrero - Industrial**, era una prolongación de los compromisos por los cuales los sindicatos habían aceptado no pedir aumentos ni hacer huelgas durante la guerra 39.

se sitúa en \$8.65 y no es sino hasta 1954 cuando hay otra fuerte devaluación, para situarse en 1955 a \$12.50 situación que duraría por más de veinte años.

38 Cuando la CTM, firma el pacto Fidel Velázquez ya figuraba como secretario general. Otras organizaciones que firman el pacto son: La CGT, la CROM, el Sindicato Mexicano de Electricistas, la COCM, y la CPN. En 1942 la CTM, a través de Fidel Velázquez, propuso a la Junta de Conciliación y Arbitraje que se abriera un paréntesis en la lucha entre el capital y el trabajo por todo el tiempo que durara la guerra (La Segunda Guerra Mundial) entre México y las potencias del Eje, para lo cual la CTM renunciaba al derecho de huelga.

39 Nacida al amparo del presidente Cárdenas y producto de una alianza entre el grupo de Lombardo Toledano y el Partido Comunista Mexicano (PCM), la Confederación de Trabajadores de México, la CTM, se convirtió desde 1936 en la central obrera más importante del país. Sin embargo por su propio origen como pilar fundamental de apoyo a la política del Estado, la CTM, una vez que los grupos políticos que la gestaron perdieron su capacidad de controlarla, desempeño el papel de muro de contención de las demandas obreras no sólo políticas, sino incluso de mera reivindicaciones gremiales y salariales. Así con el apoyo del grupo dominante dentro de la CTM, los gobiernos de Ávila Camacho y Miguel Alemán pudieron llevar adelante el desarrollo industrial acelerado sin obstáculos a la acumulación que lo sustentó (Cabral 1985:97).

1.2. Fluctuación Irregular y Estancamiento del Salario, 1946-1952.

La política de restricción salarial se recrudeció en el gobierno de Miguel Alemán (1946-1952), y ello con el fin de combatir la inflación. La inflación durante los primeros tres años se desaceleró fuertemente, partiendo de niveles realmente altos (1946=27.23 %; 1947=8.05 %; 1948=0.21 %), para volverse a acelerar en 1949=6.05 %, y en 1950=3.85 %, baja, y el repunte viene en 1951 situándose a 18.62 % (véase cuadro 2 anexo estadístico) 40.

Al finalizar la guerra las contradicciones internas se agudizaron. El deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores agudizada ahora por el desempleo en ramas que perdieron su dinamismo dieron lugar desde el inicio del gobierno de Miguel Alemán, a movimientos obreros importantes, tales como el ferrocarrilero, petrolero y minero, los que se unificaron mediante el **Pacto de Solidaridad**, para luchar contra el imperialismo, contra el deterioro de los salarios y contra la política alemanista.

La posibilidad de unificación independiente fuera del control del Estado llevó a Alemán, recurrir a una política de mayor control y represión en contra de los obreros.

1.3. Recuperación y Ascenso "Ficticio" del Salario, 1952-1960.

El tercer momento salarial (1952-1964), coincide con dos sexenios Ruiz Cortines (1952-1958), y López Mateos (1958-1964) 41, como hemos podido observar

40 La política salarial alemanista comenzó en 1947 con la reforma a la Ley Federal del Trabajo (LFT), así como el otorgar a la Secretaría del Trabajo la capacidad de reconocer o vetar a los comités ejecutivos de los sindicatos, medida a la que le sigue la imposición de líderes, con lo que se inicia lo que se ha dado en llamar el "charrismo sindical".

41 Ante los fuertes embates (del movimiento obrero: ferrocarrilero 1958-1959, que sacudió al país y que atrajo a otros sectores: telefonistas, maestros y electricistas), entre 1962-1963, tanto la Constitución como la LFT son reformadas, y entre dichas reformas destaca: a) La creación de la Comisión Nacional y Regional de Salarios Mínimos, dando lugar al establecimiento de salarios mínimos por zonas y regiones económicas (anteriormente el salario mínimo era fijado por comisiones especiales, formadas en cada municipio cada dos años), de esta manera la fijación deja de ser un asunto local (municipio) y pasa a ser de carácter nacional; b) El reparto obligatorio de utilidades, que se define en 20 % para los obreros; c) La reglamentación de indemnizaciones en caso de despido laboral. Tales reformas ayudaron a compensar la caída salarial, pero también es evidente que implicó una reafirmación del compromiso entre patrones, líderes sindicales y gobierno para poner freno a las

este momento representa un punto de inflexión en el ciclo, pues el salario real revierte su tendencia hacia la baja comenzando un período de más de veinte años en que su nivel habría de aumentar de manera sistemática 42.

El comportamiento de la inflación durante este período es como sigue: en 1952 = 11.25 y de 1953 = -2.4, para pasar a un nivel del 6.2 % en el resto del sexenio de Ruiz Cortines a excepción de 1954, año en que se registro un crecimiento de los precios del 13.83 %, incremento que probablemente esta relacionado con el tipo de cambio que se registra en 1954, el cual pasa de \$ 8.65 pesos por dólar en 1953, a \$ 11.34, pesos por dólar en 1954, sólo 1.16 %, por abajo del nivel que adquiriera en 1955, de 12.50, pesos por dólar, situación que se prolongaría por más de 20 años. Si vemos el promedio inflacionario del momento salarial nos encontramos con que este es de 10.63, considerando que este momento comprende el doble de años que los anteriores y que la inflación promedio en el segundo momento es de 10.67, vemos que aún así la inflación es baja, más aún si vemos la inflación por sexenio (1952-1958 = 6.9), (1958-1964 = 3.73), nos podemos dar cuenta que esta es aún menor, lo que explica el incremento del salario real además de otras causas.

A lo largo de este momento subperíodo se sucedieron en el poder dos presidentes, los cuales gobernaron en un contexto político favorable. Las tensiones sociales provocadas por la contención salarial de los cuarentas parecen haber sido los factores importantes para que en el gobierno de Ruiz Cortines, se diera la **"recuperación ficticia"** del poder adquisitivo del salario 43.

reindivnicaciones salariales mediante la fijación de un tope salarial, a base del mínimo, de ahí la importancia de la política salarial del Estado, para lograr un mayor control político.

42 No obstante que el punto de partida de la recuperación "verdadera" es cuando termina este ciclo, ya que aún no alcanza, decimos que la recuperación es "ficticia", ya que aún no alcanza su nivel de 1939, todavía esta debajo de este nivel de ahí la afirmación anterior.

43 Hay quienes piensan que la caída salarial de los 40's no fue tan drástica, ya que era compensada por una política de bienestar social: En 1944 se creo el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), que en sus inicios dio cobertura a 356 mil personas aunque el número de asegurados directos era sólo de 137 mil, atendía al 61.5 % por arriba de los asegurado. Para 1950 la cobertura del IMSS era apenas 11.8 % de la población ocupada total y para 1952 dicha cobertura era de apenas el 13.1 % además el 61.0 % de los asegurados correspondía a los familiares de los trabajadores por lo que el porcentaje de asegurados (obreros) puede disminuir. En términos del gasto social ejercido en relación al PIB es posible observar una disminución con respecto al sexenio cardenista. El promedio del gasto social en Cárdenas fue del 8.45 %; Ávila Camacho 7.83; Alemán 7.29 %. De esta manera se puede observar que el rubro de prestaciones en estos dos ciclos era poco importante y

Adicionalmente el gasto en prestaciones sociales en proporción al PIB recupero su nivel que había tenido durante el sexenio de Cárdenas, lo cual también beneficio a la burocracia sindical que se legitimó ante sus bases 44.

Ya veíamos, al principio que en esta fase, en donde se enmarcan los momentos salariales descritos con antelación se basa en una creciente incorporación de fuerza de trabajo, así también afirmábamos que el mercado interior para la producción capitalista se nutre por la proletarización de la fuerza de trabajo proveniente del campo. La expulsión anual del campo fue de más de cien mil trabajadores anuales, con lo que se creó un amplísimo ejército industrial de reserva, lo anterior resulta más ilustrativo si analizamos el comportamiento de la población en la economía.

Los cambios ocurridos en la población en general influyen considerablemente en el crecimiento y estructura de la población económicamente activa. Si entre 1930 y 1940 la población del país aumentaba anualmente en 1.9 %, de 1940 a 1950 aumentó en 2.7 %, y de 1950, a 1960, en 3.1 %, anual y de 1960 a 1970 en 3.7 %, anual 45. En treinta años, de 1930 a 1960, el número de habitantes aumentó más de dos veces (de 16.5 hasta 34.9 millones de habitantes). En los últimos diez años la población aumentó 1.4 veces más (hasta 48 225).

En virtud del alto índice de natalidad, aumentó el porcentaje de jóvenes. Los adolescentes hasta 14 años constituían en 1940 el 41.2 %, de la población, en 1950 el 41.7 %, en 1960 el 45.1 %, y en 1970 el 46.2 %. Se observa también

significó poco para contener la pérdida del poder adquisitivo del salario. Dentro de otras formas políticas y económicas movilizadas por el gobierno para contener las demandas obreras, se encuentran las medidas de control de precios a los bienes salariales. En 1942 se crea el Comité de Control y Vigilancia de Precios, cuyo objetivo era vigilar los precios fijados oficialmente a bienes como el arroz, maíz y frijol, (base fundamental de la dieta de la gran mayoría del pueblo obrero mexicano), así como denunciar su exportación prohibida por el gobierno de ese año.

44 Wilke divide el gasto federal en : Administrativo, económico y social. El gasto social cubre: "gasto en servicios educativos y culturales, salubridad, servicios asistenciales y hospitalarios, bienestar y seguridad social" (Wilke 1979). Para este período (1952-1964), hay una tendencia descendente del gasto prestaciones sociales. V. gr. Para 1961 se crea el ISSTE, con una cobertura inicial de 503 396 mil, derecho habientes, aunque el número de asegurados directos era de 146 576 milltan sólo el 29.1 %, en tanto, los asegurados indirectos eran de 356 820, el 70.9 %, para 1964 daba cobertura a 655 778 mil, derecho habientes, es decir su población había crecido en, 152 386 mil, derecho habientes (NAFinsa 1981).

45 Los % resultan de sumar los años del crecimiento natural de la población entre cien (NAFinsa 1981).

un aumento considerable del número de habitantes con capacidad de trabajar en términos absolutos, aunque al mismo tiempo se redujo su peso específico en la población total del país del 53.7 %, en 1940 al 48.2 %, en 1970. Esto se explica por el relativo decremento de la población de 30 a 44 años. En opinión de algunos autores mexicanos, la reducción de este grupo de la población se debe a la emigración de campesinos entre 30 y 40 años hacia Estados Unidos.

El notable decremento del porcentaje de población con capacidad de trabajar en 1970, se explica en parte por la diferencia en los cálculos. Dentro de la población en capacidad de trabajar en ese año fueron incluidas personas hasta de 54 años mientras que en los años anteriores se incluyeron personas hasta de 59 años.

A pesar de esto, el porcentaje de la población en capacidad de trabajar es bastante alto, lo que en cierta medida determina el elevado grado de actividad de la población.

La población económicamente activa se incrementó muy rápidamente. De 1930 a 1950 aumento 60 %, y de 1950 a 1970 en 57.1 %. En 1930 comprendía 5.15 millones; en 1950 8.27 millones; en 1960 11.33 millones y en 1970 13.34. Al mismo tiempo, su proporción en la población total aumentó en el período 1930-1960 solamente del 31.1 % al 32.4 % y de 1960 a 1970 descendió al 26.7 %.

Aunque en ningún país se mide el tamaño del ejército industrial de reserva el siguiente cuadro nos puede ayudar a encontrar una relación (aproximación), de este, veamos: en este cuadro hemos presentado la dinámica de la estructura de la población de acuerdo con los criterios del Censo General de Población; si sumáramos cada una de las columnas con el año en cuestión, nos tendría que dar el total, pero resulta que no sucede así, encontramos una sobrecontabilización de la PEA, arrojando un excedente poblacional del 30.8 % en 1940; de 32.0 % en 1950; de 32.4 % en 1960 y de 27.6 % en 1970. La sobrecontabilización resulta de sumar B y C, cuando en realidad lo que se debe realizar es a B restarle C = BC

46, el resultado es precisamente el ejército industrial de reserva, es decir la población con capacidad de trabajar (de 15 a 59 años) pero que no es absorbida por la economía 47.

Ateniéndonos a lo señalado en las citas textuales, vemos que precisamente sucede lo que afirmaba Marx, con respecto al ejército industrial de reserva. "El movimiento general de los salarios se regula exclusivamente por las expansiones y contracciones del ejército industrial de reserva que corresponde a las alternativas periódicas del ciclo industrial (Marx 1946. I; XXIII: 539).

En tiempos de estancamiento económico y de comienzo de auge, la sobrepoblación presiona sobre el "ejército activo de trabajadores", no permitiéndole situar demasiado alto sus exigencias salariales; pero en tiempos de crisis le impide muy a menudo hacer uso de su derecho de huelga.

En los años de descenso salarial (40's), el ejército industrial de reserva, represento un 22.90 % de la población con capacidad de trabajar, para 1950, 20.6 %, para 1960, 17.5 %, vemos una disminución, lo que coincide con la recompensa del salario, y para 1970, vuelve aumentar a 20.6 %, el ejército industrial de reserva se incrementa, situación que no afecto a los salarios gracias a la política salarial echeverista.

Con lo anterior lo que pretendemos es demostrar que si bien la inflación, la sujeción sindical de los trabajadores jugaron un papel importante en la baja de los

46 Se le resta ya que se esta hablando de una misma categoría con una variable. La PEA, esta englobada en la población con capacidad de trabajar, no son dos conceptos distintos es uno solo con una variable.

47 "Por razones políticas, en ningún país se mide el tamaño del ejército industrial, cantidad siempre mayor al número de desempleados. En México tampoco existe información confiable acerca del desempleo. A falta de esta información, podemos utilizar la población económicamente activa como porcentaje de la población total para tener un indicador de la capacidad de absorción de la fuerza de trabajo que a su vez representa un aspecto importante de la estructuración del ejército industrial de reserva" -PEA/POBLACIÓN- (Bortz 1986:30). Con este razonamiento lo que se logra es simplemente ver que porcentaje de la población total, esta ocupada productivamente como vimos en la estructuración de la población por edad.

Para el marxismo el ejército industrial de reserva, se expresa a través de la población relativa, es decir, el sobrante de la población obrera activa. Esta a su vez reviste tres formas: superpoblación flotante, agraria e intermitente (en el capítulo I; 1.2, del presente hay una discusión más detallada), ateniéndonos a esto el ejército activo, puede ser la PEA, y el ejército de reserva es precisamente la diferencia de la población con capacidad de trabajar (15 años a 59), independientemente de si esta subempleado, desempleado etc, ya que la superpoblación relativa puede absorberlas mediante sus tres formas.

salarios, la emigración del campo a la ciudad, proceso característico de la acumulación de capital, desempeñó un papel importante en la fase de acumulación extensiva vía superpoblación agraria, engrosando aún más el ejército industrial de reserva, otra fuente para el engrosamiento provino claro esta del crecimiento natural de la población, pero como bien afirma Marx: "A la producción capitalista no le basta, ni mucho menos, la cantidad de fuerza de trabajo disponible que le suministra el crecimiento natural de la población" (Marx 1946).

1. 4. Ascenso real del salario: el período del desarrollo estabilizador, 1964- 1970.

Pero el llamado "milagro mexicano", entra en un *interregno* hacia finales de los 50's. "En la segunda mitad de los cincuenta, particularmente a partir de 1957, el proceso de industrialización en México tendió a desacelerarse de acuerdo a la propia lógica de acumulación de capital 48. La medida de esta desaceleración estuvo dada por la proximidad a los límites del desarrollo extensivo del capitalismo" (Rivera - Gomez 1980: 78).

Ya apuntábamos, *supra*, que en el desenvolvimiento económico de México suelen distinguirse dos grandes fases: la extensiva y la intensiva, la primera fue delimitada y caracterizada oportunamente, en tanto que la segunda nos ocupa ahora. La fase intensiva, arranca a partir de los años sesenta, el eje de la acumulación depende del abatimiento de los costos de reproducción del capital (medios de producción, medios de vida para la fuerza de trabajo, es decir, la clase obrera). Los sistemas maquinizados de la gran industria se han venido imponiendo sobre la producción de base manual, de tal manera que la producción semiartesanal y de pequeña empresa (productora de bienes salarios: alimentos textiles, vestuario), fue quedando confinada a las ramas más atrasadas de la industria o paso a desempeñar un papel secundario al lado de la gran empresa industrial (productora de medios de producción).

48 A partir de ese año, la vía o modalidad de desarrollo, bajo la que se había desenvuelto el país, basada en una estrategia de economía cerrada y burocratizada se fue desgastando, hasta el punto de incompatibilizar con la nueva fase de desarrollo intensivo.

La modificación de las condiciones de acumulación hacia finales de los 50's, hacen entrar en un *interregno* al llamado "milagro mexicano". Las modificaciones tienen que ver a *grosso modo* con las contradicciones heredadas de la "vía" o "modalidad" llevada a cabo en el país, es decir, de una estrategia "de economía cerrada y burocratizada", lo cual requirió de un grado más elevado de intervención estatal.

Ya vemos que entorno a la industrialización se articuló la acumulación de capital, y en función de esta cada uno de los sectores de la economía adquirió un papel específico. Así es como el Estado se convierte en un gran promotor de la industrialización substitutiva de importaciones tanto en su etapa fácil como en la compleja. A fines de los 50's (1958), el crecimiento sostenido que la economía mexicana había iniciado hacia 1935, sufría un importante proceso de desaceleración. Pero, tras un período de cuatro años que podríamos llamar de paréntesis, en el que se reorganiza globalmente la política económica, en 1963 se da continuidad al "milagro mexicano" hasta 1970. Este período (1960-1970), está caracterizado por una elevación del ritmo de acumulación y por ende de la industrialización. Lo particular de este período, es que a diferencia de la industrialización rápida en América Latina (Argentina, Brasil), la aceleración del crecimiento económico concidió tanto con la estabilidad monetaria interna y externa como con una reducción del peso relativo de las importaciones.

La reorganización de la política económica tenía que ver a lo menos con dos instrumentos: devaluación y emisión monetaria. Con la devaluación de 1954 (el tipo de cambio, peso por dólar pasó de \$11.34 a \$12.50 en 1955, situación que perduró por más de veinte años), se pretendía subvaluar el peso para terminar con operaciones especulativas con divisas.

Las contribuciones gubernamentales a los incrementos de la oferta monetaria fueron resultado directo de su incapacidad para financiar sus programas de

inversión mediante impuestos o empréstito no bancarios 49. Ante tal situación se instrumentó una política de regulación monetaria, pese a que el Banco de México tiene a su disposición todos los instrumentos convencionales de regulación monetaria: tasa de redescuento, operaciones de mercado abierto y reserva legal flexible. Las especiales condiciones de la economía mexicana limitaban la utilidad de dichos instrumentos, *ergo* se optó por el encaje legal en relación a los pasivos (deuda) en depósito, el propósito de dicha reglamentación era canalizar el crédito bancario hacia sectores productivos, al tiempo que proporcionaría mercado a los valores públicos. De esta manera se eliminaba la generación de ahorro público por medios "forzados" de agudos efectos inflacionarios. Las medidas antes mencionadas contribuyeron a explicar el bajo ritmo inflacionario en este período por lo que se le a dado en llamar la "década del desarrollo estabilizador" 50.

Pero el financiamiento del déficit público no sólo provenía de los instrumentos antes mencionados, sino además del endeudamiento externo 51. El desarrollo del mercado de capitales sobretodo del crédito bancario internacional (a partir del naciente mercado del eurodólar, es decir, bancos establecidos en Europa que prestan en dólares), empezó a fluir, a principios de los 60's, de manera extraordinaria hacia países más dinámicos de la "periferia" (México, Brasil, Argentina, etc), lo cual dio pie a que el Estado mexicano procurara las condiciones favorables para la atracción de esos capitales, sacando el máximo provecho de ello, para lo cual elevó la tasa de interés interna. El Estado mexicano necesitaba de divisas para superar el fenómeno del "estrangulamiento externo", o sea un conjunto de restricciones derivadas de la insuficiencia de divisas que

49 En un sistema de cambio fijo, los bancos centrales están dispuestos a comprar o vender sus monedas a un precio fijado en dólares. Así pues tiene lugar una devaluación cuando, en un régimen de tipos de cambio fijos, sube el precio de las monedas extranjeras como consecuencia de la acción oficial, luego entonces, una devaluación significa que los extranjeros pagan menos por la moneda devaluada o que los residentes del país que devalúa pagan más para obtener monedas extranjeras.

50 Para un análisis más detallado sobre las fuentes de inflación consultar a (Barry Siegel 1960: II), quien realiza todo un examen inflacionario en México desde la segunda mitad de los 30's hasta principios de los 60's.

51 De hecho desde finales de los 30's, hay una tendencia creciente al endeudamiento externo. "Durante 1939-1944, el peso del endeudamiento externo dentro de la Inversión Pública Federal representó un 3 % ; en 1945-1949, el 8.8 % ; en 1950-1954, el 12.7 % ; en 1955-1958, el 17.4 % ; en 1959-1963, el 26.4 % ; en 1965-1970, el 25.9 % "(Becerra 1989:94). Para finales de los 60's, se hacen patentes los límites de esta particular intervención del Estado. El crecimiento explosivo de la deuda a finales de los 60's, es uno rasgos de la crisis estructural, lo que explica la articulación de la industria estatal con la acumulación de capital.

requería la industria para importar los medios de producción de una industrialización "compleja", "pesada" o "dinámica" (como han dado en llamarla algunos autores), propia de la fase intensiva de acumulación.

Si el sistema financiero que hemos visto de manera general fue un pilar importante en la reorganización económica de finales de los 50's, que podríamos decir del Estado como promotor del desarrollo mediante inversión pública: a través de creación de obras de infraestructura así como el fortalecimiento de empresas públicas; petróleo, electricidad y siderurgia, las que beneficiaron al capital, al establecerse una política de congelación de precios y tarifas coadyuvando significativamente a la estabilidad de precios, pero con efectos en el endeudamiento de las empresas públicas 52.

La reorganización económica que se plantea hacia finales de los años 50's, vino a resolver las contradicciones del *interin* de una fase extensiva a otra fase intensiva, así también a acelerar la expansión del capitalismo en México.

Sin embargo la política del "desarrollo estabilizador" obtiene en última instancia resultados contradictorios, ya que, por una parte, logra el objetivo de mantener la tasa de acumulación y de crecimiento, pero, por la otra, sienta las bases para una crisis ulterior, al exacerbar otras "contradicciones y conflictos", devenidos de la reorganización económica de finales de los 50's. Al apoyar el Estado el financiamiento regular de la reproducción del capital en el endeudamiento (interno y externo), y en la abundancia hacia el sistema bancario de fondos externos e internos, trajo aparejado, un crecimiento (más que proporcional, explosivo), del servicio de la deuda, así como la incapacidad del Estado y del sistema bancario de continuar pagando elevadas tasas de interés, (5 %, a finales de 1960).

52 A partir de los 50's, se inicia otra vía de expansión del Estado en la industria. Se inicia la incursión en la industria siderúrgica, proveedora de insumos básicos o estratégicos. "En todo este período -1960-1970-, época dorada del "milagro mexicano", la inversión pública, por la vía de una extensa red de organismos descentralizados y empresas estatales, cumplió la función de generar "economías externas", en el caso de infraestructura y de operar como factor reductor o estabilizador de costos a través de la provisión de insumos a precios reducidos y estables" (Becerra 1989).

La acción reorganizadora del Estado, con miras a la superación de las contradicciones propias del *interin* transitorio de una fase extensiva a otra intensiva, es puesta en marcha de nueva cuenta, ante las necesidades de maduración de la fase intensiva hacia finales de los 60's, y principios de los 70's, con miras a elevar la rentabilidad de capital.

Las contradicciones que empujan al Estado a llevar acabo de nueva cuenta una reorganización de su política económica son: primero, la desigualdad económica de los sectores de la economía. Hay que recordar que la "vía o modalidad" de acumulación capitalista en México desde principios de los 40's, oriento la política económica del Estado hacia la industrialización substitutiva de importaciones, favoreciendo a esta en detrimento de la agricultura 53. Lo anterior, origino que en los 60's, la agricultura viviera una situación de estancamiento económico que resulta de la no modernización de las relaciones de producción. El sistema ejidal de tenencia de la tierra heredada de la reforma agraria cárdenista, se hizo cada vez menos incompatible con los requerimientos de (acumulación de capital) suministrar materias primas y alimentos en volúmenes crecientes y con costos decrecientes. 54

La política reorganizadora de principios de los 60's, estuvo enfocada a los requerimientos de una nueva acumulación de capital en la industria (como factor dinámico de la economía), de bienes de consumo duradero, intermedio y de capital, y olvido la reorganización capitalista en la agricultura (considerando que no era capaz ya de aportar divisas, como en la década pasada, pese a que la causa del deterioro consistía en una descapitalización de que fue objeto para

53 "para impulsar el proceso de industrialización fue necesario elevar los precios relativos de los bienes industriales respecto a los primarios a través de la protección, para poder, así estimular la inversión en el sector industrial" (Villareal 1988:215).

54 La crisis agrícola de finales de los 60's (1965), es ampliamente documentada por autores como Rosa Elena Montes de Oca Lujan, UNAM (1985), así como por Cassio Luiselli F y Jaime Mariscal O, CIDE (1985), coautores de "Desarrollo y crisis de la economía mexicana". La primera al referirse a la crisis agrícola, afirma, "desde comienzos de esta década (1970) se hace evidente una crisis global en el campo mexicano, caracterizada por una crisis de producción y por una verdadera insurgencia campesina generalizada a lo largo de todo el país". Por su parte los segundos afirman, "la crisis de producción agrícola observada desde 1965 [...], se manifestó en toda la economía, sobretudo en dos esferas [...]: Las presiones inflacionarias, originadas por el crecimiento inusitado de los precios de alimentos y de productos con insumos de origen rural, que se enfrentaba a una gran demanda insatisfecha. Y a la agudización del ya muy grave problema deficitario de la balanza comercial, esto es a la capacidad para generar divisas en apoyo al crecimiento económico -industrial-".

favorecer el desarrollo industrial), con lo que la orillo a un estancamiento económico, mismo que encareció la fuerza de trabajo en el sistema ejidal minifundista (parcela individual), en esta misma línea se propiciaba la escasez de alimentos básicos (frijol, maíz), con lo que se afectaba la rentabilidad del capital, ya que al propiciar la rigidez de la oferta de bienes salarios (alimentos básicos), se incrementaban los costos de reproducción, los cuales elevan la parte variable del capital, incidiendo de una manera más que negativa sobre la tasa de ganancia.

La segunda contradicción tiene que ver con la manera en que el Estado mexicano había orientado su política económica antes y sobretodo durante el "**desarrollo estabilizador**". La política económica a favor de la industrialización "**substitutiva de importaciones**", en su etapa "**avanzada**" (sobrepoteccionismo, exenciones fiscales y transferencias de empresas estatales), se tradujo en un endeudamiento externo de grandes proporciones.

Una tercer fuente de contradicciones provino de la sincronización de la crisis mexicana con la desaceleración del crecimiento en los países desarrollados (Estados Unidos, Alemania Federal, Japón e Inglaterra).

Para poder superar el cúmulo de contradicciones, devenidas de la vía o modalidad, generadas en la década del "**desarrollo estabilizador**", fue necesario reorientar la política económica. En este contexto al iniciarse la década de los 70's, la estrategia de política económica dejó clara su puntualización de reasignar el papel del Estado como principal promotor de la acumulación de capital. La línea a seguir era la misma que el "**desarrollo estabilizador**", sólo que con matices que le impregnarían su sello característico al llamado "**desarrollo compartido**". A primera vista parece que se da continuidad a la política económica del "**desarrollo estabilizador**", sin embargo la orientación de la política económica en el "**desarrollo compartido**", estuvo influenciada por la influencia mundial a la adopción del keynesianismo y poskeynesianismo en los años 70's, tanto en los países industrializados como en los países de la periferia. Las implicaciones de política económica que se derivaron de la teoría keynesiana, se movían en esta dirección: el Estado debe intervenir, aún más, en la economía de mercado con el

fin de disminuir el desempleo voluntario y aumentar la producción. El elemento clave de intervención en el corto plazo consiste en la "administración" de la demanda efectiva por parte del Estado a través de cualquiera de las dos vías: la fiscal o la monetaria o ambas.

A través de la política fiscal el Estado puede reducir los impuestos al ingreso personal, lo que a su vez estimula el consumo, que es componente importante de la demanda efectiva. El otro camino más directo es que el Estado aumente el gasto público, camino por el que opto.

El Estado podría aumentar la demanda efectiva y reactivar la economía a través del simple expediente de aumentar el gasto público en actividades como contratar trabajadores desempleados y pagarles un salario "por abrir y llenar pozos", pues finalmente el aumento en (la capacidad de compra), los salarios significa demanda efectiva de los trabajadores y esto tendría un efecto multiplicador del ingreso, reactivando el proceso productivo (*Cf. Rivera 1986*).

En condiciones normales, la política monetaria también puede ser eficaz para aumentar la demanda efectiva y a su vez la ocupación y la producción. Si el gobierno aumenta la cantidad de dinero en circulación, se reduce la tasa de interés y esto a su vez estimula la inversión del sector privado. Una política monetaria expansionista tendrá un efecto positivo en la producción y el empleo, pero no podrá escapar de pagar un costo, el aumento de los precios, es decir "inflación" 55.

Este cuadro visto en su amplia dimensión creo las contradicciones que desembocaron en la crisis estructural de 1975.

55 La puesta en marcha de esta estrategia, estuvo influenciada además (de la tendencia mundial a la adopción del keynesianismo), por la abundancia y baratura del crédito bancario, a nivel internacional. De hecho como lo afirma James R. Himes, citado por (Rivera 1986), "el impacto de la depresión mundial en México fue muy severo, especialmente en el estratégico sector del comercio exterior, pero la recuperación después de 1933 -fue- estimulada por medidas fiscales que se anticiparon a Keynes o sea un extenso financiamiento deficitario con fines de estabilización del ciclo económico".

La primera de las cuales tiene que ver con la política salarial reformista, ya que una de las vías para que aumente la demanda efectiva es que aumente el salario ya que propicia un efecto multiplicador en el consumo y la inversión, según Keynes. El aumento del salario que en el período del "desarrollo compartido", alcanza su punto más alto, no fue acompañado de un incremento de la productividad, con lo que se afectó la rentabilidad del capital, de tal suerte que el planteamiento keynesiano, fue superado por la realidad, pues el aumento salarial desalentó la inversión, ya que hizo aumentar los costos (el capital global está constituido por su parte constante y variable) de reproducción del capital, tanto los de origen salarial (bienes salariales), como no salariales (materias primas).

Un sustento básico para la expansión y acrecentamiento del Estado lo constituyó la administración de la demanda a través del expediente del gasto público deficitario. La primera manifestación contraria a dicha política, fue la llamada "desintermediación financiera" (la disminución de las captaciones bancarias por parte del Estado), problema que se exacerbó por la necesidad de financiar los crecientes déficit de las empresas estatales.

Ante las necesidades de hacerse de recursos, el Estado, recurrió a la política monetaria, incrementando el encaje legal y la emisión monetaria con su secuela de una mayor inflación, para lo cual se redujo la tasa de interés real como medio para combatirla, pero no sólo se combatía a esta sino que combatió al ahorro, a la inversión, alimentando el círculo vicioso existente.

Aunado a lo anterior la política de subsidios y la política populista, elevaron el déficit público a niveles exorbitantes que constituyeron la principal causa del endeudamiento gubernamental. El déficit generó o multiplicó dos agraviantes: 1) Presionaba a la devaluación del peso y; 2) Disminuía la competitividad internacional. Efectos negativos, ya que la "fase de desarrollo intensivo" exigía: primero, la integración comercial de la economía mexicana al mercado mundial. Segundo, la racionalidad del gasto público.

Las necesidades apremiantes del "desarrollo compartido" (intervención estatal, altos subsidios y sobreproteccionismo), con miras a incrementar la rentabilidad del capital chocaron con los nuevos requerimientos de la nueva fase (integración comercial al mercado mundial). Es por esto que la modalidad de "desarrollo compartido", entro en crisis, generando sus contradicciones propias de dicha modalidad de desarrollo) deuda externa, sobreproteccionismo, baja competitividad y productividad, etc), reflejándose en la baja acumulación de capital, dando pte a la rivalidad entre Estado y Capital, que se tradujo en crisis estatal o limites del reformismo hacia 1975 56.

El comportamiento salarial en la fase intensiva, muestra importantes cambios, tanto cualitativos como cuantitativos, para la clase obrera mexicana.

El análisis salarial en la fase intensiva, va de 1964 (año, hasta donde se extiende el ciclo salarial descendiente de la fase extensiva. Además porque a partir de este año comienza el ciclo salarial ascendiente que llega a su *cenit* en 1974), a 1975.

En este al igual que el ciclo anterior podemos distinguir momentos: el primero, va de 1964 a 1970; el segundo, de 1970-1975. Coincidiendo con los sexenios de Díaz Ordaz y de Luis Echeverría, así como la puesta en marcha del "desarrollo estabilizador" y del "desarrollo compartido" respectivamente.

Durante la década de los 60's, existió un significativo repunte de los salarios reales semanales contabilizados estadísticamente por los organismos públicos (La encuesta de Trabajo y Salario Industrial, es una encuesta periódica, última semana de Octubre, que elabora la Dirección General de Estadística).

De 1964 a 1970, el salario tiene un "ascenso" real compensado entre 1965-1966, su nivel de 1939 (26.92), es decir, que se necesitaron 27 años de crecimiento industrial (léase acumulación de capital), para que la clase obrera

56 La primera expresión es de (Rivera 1986), en tanto que la segunda pertenece al colectivo "México Hoy", 1979.

mexicana disfrutara el nivel de vida que se había alcanzado en los 30's, y que perdió a lo largo de la década de los 40's.

En este período los salarios nominales se incrementaron mucho más lentamente que en el pasado, pero dada la estabilidad relativa de los precios (como resultado del cambio de estrategia, para la captación de recursos públicos, se instrumentó una regulación monetaria, de esta manera se eliminaba la captación de recursos por medios forzosos, emisión monetaria, y de agudos efectos inflacionarios), tendieron a elevar su capacidad adquisitiva en términos reales.

La evolución de la inflación promedio, en el período del "desarrollo estabilizador", utilizando el IPB, fue de (1.71 %), 2.02 % puntos porcentuales por abajo del período anterior (3.73 %). En este período el aumento promedio anual del salario nominal medio del sector manufacturero fue del 5.7 % (en tanto que para el primer período lo hizo a 9.9 %, 11.2 % para el segundo, 6.4 % para el tercero, 9.6 % para el cuarto), muy por abajo que los períodos anteriores. Este bajo aumento, dada la baja inflación favoreció el incremento de los salarios reales, lo que permitió que entre, 1965 y 1966, el salario medio real del sector manufacturero compensara su nivel logrado en 1939, y registraran un notable crecimiento a lo largo del período 4.0 % anual (en tanto que para el primero lo hizo a - 8.4 %, 1.2 % para el segundo, 1.6 % para el tercero, y 5.6 % para el cuarto)⁵⁷.

57 Además de la baja inflación, que hace incrementar el salario real, cabe mencionar, otros factores que inciden positivamente en el salario. Para esta década, como resultado de la transición de la fase, se hace necesaria una nueva forma de acumular; si anteriormente el abatimiento de los costos de reproducción social, dependía sobremanera del reflujó del salario real, ahora el abatimiento de los costos de reproducción consistirá en el aprovechamiento oportuno de los cambios tecnológicos dados a nivel mundial, que privilegian procesos productivos intensivos en capital, que garantizan condiciones de rentabilidad del capital. Sin embargo la puesta en marcha del capital constante (maquinaria y equipo), exigió crear condiciones mínimas para su introducción en el proceso productivo que iban desde: Introducción de nuevos procesos de trabajo y de tecnología ligadas al incremento del capital, hasta expansión del gasto público con miras a lograr mayores niveles de calificación, elevamiento de la productividad, que redundarían en un incremento de la inversión (García 1994:21)

1. 5. Del Desarrollo Compartido a la Recuperación Real del Salario, 1970 -1976.

El momento salarial 1970-1975, que coincide con el gobierno de Luis Echeverría, esta caracterizado por el incremento constante de los salarios reales, recompensando los bajos niveles salariales de las décadas pasadas.

Dicha recompensa estuvo influenciada sobremanera por los siguientes factores: a) Por la política económica de corte keynesiana que favoreció el incremento de los salarios reales (como vía, para aumentar el consumo); b) Por la política laboral, que tomo en cuenta la situación de crisis que era ya evidente y el movimiento de "insurgencia obrera", así como su precedente (el movimiento estudiantil del 68, la guerrilla de Cabañas y Vázquez).

Es el momento en el que el salario real promedio fue de los más altos en comparación con los otros momentos, situándose a 34.83 %, con un promedio salarial anual del orden del 5.8 %. Pero también es en este subperíodo en donde se anuncia su descenso, veamos. En 1970 el salario real se sitúa en 30.34 pesos de 1939, en 1971 = 31.65 %; en 1972 = 32.78 %; en 1973 = 36.60; en 1974 alcanza el punto más alto de este subperíodo (39.27), no obstante que para 1975 cae a 38.39. De hecho este fue un primer aviso del reflujo que habría de presenciar el salario real en lo que resta de la década y que se extendería a lo largo del período de estudio (80's). En 1976, el salario real vuelve a subir, pero con la devaluación del peso en este año se acentúa aún más el descenso iniciado en 1974, el cual se postergo por varios años gracias a la sobrevaluación del peso⁵⁸.

La política salarial engendrada a la sombra de la política económica de corte keynesiana permitió elevar los salarios a niveles superiores a los precios, no obstante que la inflación reaparece con un carácter acelerado desde comienzos del subperíodo⁵⁹. Para 1970 = 6.60 %; 1971 = 4.08 %; 1972 = 9.26 %;

⁵⁸ La devaluación de 1976, da pie a que con ella se termine la recuperación (recompensa) salarial iniciada hacia 1967, y de igual manera pone fin, después de 21 años, a la paridad cambiaria de \$12.50, pesos por dólar, para ubicarse en \$15.44, pesos por dólar en 1976, y alrededor de \$22.00, pesos por dólar en adelante.

⁵⁹ Como resultado de una política monetaria expansionista que financio los grandes déficit gubernamentales.

1973 = 7.79; atenuándose en alguna medida al final del subperíodo, 1974 = 22.10 %; 1975 = 13.45 %, lo que explica en parte el preludio del descenso salarial 60.

En este subperíodo las prestaciones sociales se explican a partir de las reformas a la Ley Federal del Trabajo y que se gestaron en el período anterior 61. Al conjunto de estas reformas habría que añadir otro cúmulo de reformas laborales. De 1970-1976 se crea la Comisión Nacional Tripartita 62. Ahondando más respecto a la política laboral de Echeverría, cabría mencionar, la fundación el 3 de abril de 1974, del Comité Nacional Mixto de Protección al Salario (institución que nacía al amparo del Congreso del Trabajo), cuyo fin era la colaboración de organizaciones sindical es y diversas dependencias gubernamentales para analizar los problemas que aquejaban a la clase obrera y las posibles soluciones 63. En este sentido en colaboración con la **CONASUPO**, se creó una cadena de almacenes populares a

60 Gilly en "Curva de salarios y conciencia obrera", señala que la caída del salario real "habría ocurrido antes -hacia 1971-1972- a no medir la sobrevaluación del peso mexicano, situación que anunciaba el final del milagro mexicano". Que como bien afirma el autor "la base del milagro económico y de otros "milagros" capitalistas -fue mantener a un nivel inferior los salarios- [...] cierto, el período dorado [...] no se sitúa en la etapa de caída y recuperación de los salarios reales por las derrotas de la clase obrera, sino en la fase posterior de lento ascenso de la curva, combinado con la modernización tecnológica, aumento de la productividad y extensión paulatina del mercado interno".

61 Entre 1967-1970, se reforma la Ley Federal del Trabajo de 1931, los puntos medulares de dicha reforma tiene que ver a grosso modo con lo siguiente: a) Se establece la obligación de pagar al trabajador el importe de 20 días por cada año de servicio en caso de que el contrato quede rescindido por causas imputables al patrón; b) Se aumentan los días de descanso obligatorio; c) Se logra establecer el derecho al aguinaldo anual de quince días de salario por lo menos; d) Se establece la prima vacacional no menor al 25 % sobre salarios; e) Se establece el derecho a la prima de antigüedad (Cf. Marquez 1985:249).

62 La Comisión Nacional Tripartita, se crea el 17 de mayo de 1971, quedó integrada por 25 miembros: diez representantes del sector obrero, diez del empresarial y cinco del gobierno. Se abocaría al estudio de los temas relacionados con cuestiones económicas y sociales; "inversiones, productividad, descentralización de la industria, desempleo, capacitación de los recursos humanos, industrias maquiladoras, exportaciones, carestía de la vida, vivienda popular, contaminación ambiental y otros que se considerasen de interés" (Basurto 1983:37). De esta manera la lucha de clases quedó bajo la vigilancia del Estado, o dicho en otras palabras se reiniciaba la colaboración de clases, iniciada hacia 1945.

63 Los objetivos eran planteados ex-profesos de : "1) Defender el patrimonio de los trabajadores contra su perjuicio o menoscabo; 2) Luchar contra la especulación y el acaparamiento de los satisfactores necesarios para los trabajadores; 3) Estudiar y proponer la adopción de medidas a la creación de instituciones que protegen el salario e incrementan su capacidad adquisitiva; 4) Organizar la colaboración entre los sindicatos obreros y las autoridades competentes para la vigilancia y el adecuado cumplimiento de las disposiciones que protegen el salario y el nivel de vida de los trabajadores; 5) Recabar la información necesaria, de carácter económico y social, para cumplir sus propios objetivos y para orientar tanto el consumo como la acción de trabajadores; 6) Promover medidas y disposiciones que coadyuven directa o indirectamente al mejoramiento de los niveles de vida de la clase obrera y del pueblo en general; 7) Establecer nexos de cooperación entre los sindicatos y autoridades [...]" (Basurto 1983:39).

los que se llamo "**CONASUPER**". Además en 1972, se crea **FOVISSTE E INFONAVIT**, poco después en 1974, se crea el Fondo de Garantía y Fomento para el Consumo de los Trabajadores (**FONACOT**), cuyo propósito consistía en "otorgar al crédito bancario una mayor orientación social, democratizar el acceso, fomentar el ahorro desde la base popular, corregir la estructura del consumo, disminuir la intermediación y propiciar una mejor distribución del gasto familiar"⁶⁴. Finalmente dentro de este mismo rubro, se crea el Consejo Nacional para promover la Cultura y Recreación de los Trabajadores (**CONACURT**), el **CEHSMO**, **CENIET**, **INET**, y Editorial Popular de los Trabajadores (1974), además la Procuraduría Federal de defensa del Trabajador, así como el Banco Obrero.

La tendencia creciente en gasto social se mantiene, el cual pasa de 5.86 %, como proporción del PIB en 1970, al 9.33 % en 1976. Se continua la ampliación de la cobertura de los servicios de seguridad social, tanto del **IMSS**, como del **ISSSTE**, llegando a representar en 1976, 3935065, las dos instituciones juntas.

Si bien el poder adquisitivo de los trabajadores creció sobremanera, como resultado de las reformas a la Ley Federal del Trabajo, influenciadas por la política económica de inspiración keynesiana, que podríamos decir de la insurgencia obrera que se dio en este período y que forzó de igual manera aún más, a las reformas a la LFT.

"En la década de los setentas se desplegó por todo el país un fenómeno que fue bautizado como "**insurgencia obrera**". Por los diferentes rumbos de la nación diversos destacamentos sindicales protagonizaron jornadas cuyo denominador común era la lucha por autentificar sus organizaciones sindicales [...] Si bien durante este período existieron movimientos que se plantearon claramente la búsqueda de la democracia sindical". También los hubo por demandas económicas, estos movimientos superaban a los primeros, tanto cuantitativamente como cualitativamente (huelgas, remociones de dirigentes y movilización obrera).

⁶⁴ Ver el III informe de gobierno, párrafo 285, de Luis Echeverría, en el que se define claramente el rumbo que tomaba su política económica de inspiración keynesiana.

El movimiento obrero que luchaba por "democracia sindical", aglutinaba al grupo de obreros afiliados primero en el **STERM** y luego en el **SUTERM**; que más tarde conformarían la "Tendencia Democrática", a los trabajadores ferrocarrileros, minerometalúrgicos, universitarios, por mencionar algunos.

Por su parte el movimiento obrero que inicia la lucha por mejoras económicas agrupa a los obreros que estallan a huelga (1972), en empresas como **Hilos Cadena**, **Coca Cola** de Celaya, **Nissan** de Cuernavaca y **Celanese**, en Michoacán, y **Fundidora Monterrey** entre otras.

Una idea de la importancia adquirida por este último rubro, puede dárnosla el creciente aumento de los emplazamientos a huelga, tanto a nivel local como federal, entre los años 1970 y 1976, como consecuencia directa de las movilizaciones que se efectuaron para obtener los aumentos generales de salarios.

En promedio el número de emplazamientos fue de 3 665, no obstante, el número de conflictos que llegó a estallar fue mucho menor, en promedio anual estallaron 130 conflictos. De las cifras se deduce la poca importancia que representaron las huelgas, como factor de incidencia general en la mejora salarial de la clase obrera, considerando la intensa actividad que representó la "insurgencia obrera". La importancia tanto de las huelgas como del movimiento de "insurgencia obrera" en general radica sobre todo desde el punto de vista político al constituir un gran desafío a todo el sistema sindical del país (véase cuadro 3 anexo estadístico) 65.

1. 6. Descenso Salarial 1976 - 1980.

65 La crisis económica, precedida por manifestaciones contenidas en la búsqueda de mayores libertades civiles amenazaba con afectar la legitimidad política del grupo en el poder. Ante tal situación el Estado, para recuperar la confianza perdida, recurre a una "apertura democrática", "marco en el cual insta y permite la expresión del pueblo trabajador y, en general, la del movimiento sindical a través de sus organizaciones, ya sea que ocupe posiciones independientes o progubernamentales, posibilitando así la disidencia al interior de la estructura organizativa de la clase obrera. Estos impulsos son aprovechados por algunos núcleos de trabajadores, quienes intentan la democratización de sus organizaciones y buscan aumentar su autonomía tanto al interior del Congreso del Trabajo como en los propios sindicatos independientes. "La apertura democrática", en el tiempo, resulta ser el primer paso de un programa general que incluirá los intentos de reforma administrativa, política y económica" (Zazueta 1982: 72-73).

Hacia la segunda mitad de la década de los setentas, la crisis estructural se pone de manifiesto, proyectando las contradicciones de la vía o modalidad seguida por el Estado mexicano 66. La crisis estructural refleja, una contracción de la inversión privada, déficit en balanza de pagos, sobreendeudamiento externo, y fuga de capitales que incondicionaron una disminución peligrosa de las reservas del banco de México, lo que provoco un "pánico financiero" 67.

La devaluación que se concibió para corregir el desequilibrio del sector externo, lo acompañó la definición de una estrategia económica y financiera, que postergo el colapso financiero hasta principios de los 80's.

Si bien es cierto que se evito el colapso financiero, mediante la inyección de 12 millones de dólares provenientes de las arcas del Fondo Monetario Internacional (FMI), también es cierto que dicho crédito estuvo condicionado a la firma del Convenio de facilidad ampliada con el FMI, por el cual el gobierno mexicano se comprometía a seguir una política de moderación salarial y de disciplina del gasto. De hecho a finales de 1976 explícitamente se reconocía que dos grandes fuerzas poderosas condicionarían la resolución de los problemas nacionales: la política monetaria y la Política fiscal⁶⁸.

66 "Ya constituye un lugar común designar a este período como una "crisis estructural", para enfalzar su protección histórica y sus implicaciones para el funcionamiento de los ejes del capitalismo mexicano. [...] Esta crisis "estructural", en efecto, constituye un parteaguas en la historia contemporáneo de nuestro país. Su duración y profundidad no pueden ser aun detectadas, pero resulta claro que estamos frente a una crisis (ruptura violenta y necesidad de cambio) [...] No se trata solo de otra crisis capitalista, sino que se han imbricado dos procesos: por una parte, esta crisis "estructural", de largo plazo, y por otro, coyunturas recesivas (1976-1977 y 1982-...) de intensidad en ascenso. Esta doble incidencia se ha producido en el contexto del desarrollo de una crisis igualmente "estructural" del capitalismo mundial que, al parecer, generara grandes cambios en el funcionamiento global del mercado capitalista mundial!"(Becerra 1989:50).

67 Todos estos fenómenos subyacentes de la estructura económica, coincidieron curiosamente con la intensificación de rumores y boicot en el plano interno y externo [...], pero aun faltaba el "golpe de gracia" (Ramírez 1989:20). El golpe de gracias lo dio la devaluación de agosto de 1976, recuérdese *strictu sensu*, se debio haber devaluado el peso mexicano desde agosto de 1971 (año de atonía interna y devaluación del dólar) o en 1973, cuando empezaba la fuga de capitales. Sin embargo no fue así, tuvieron que pasar dos años para modificar la paridad del peso respecto al dólar en una proporción cercana al 100 %, situación que agravo aun mas la crisis financiera.

68 El resurgimiento de algunas tesis del liberalismo económico clásico, han dado pie a una contrarrevolución monetarios, tanto en los países industrializados, como en los subdesarrollados. La "reordenación económica" se enmarca dentro de los programas de estabilización económica, engendrados e implantados respectivamente por el pensamiento monetarista y el FMI, y consisten fundamentalmente en asignar al dinero el papel central de la economía (control de la oferta monetaria); el monetarismo predica el equilibrio y el modelo de acumulación de capital basado en el libre juego de las fuerzas del mercado. Ello implica que el Estado tiene que abdicar no solamente de sus facultades de intervención y regulación del mercado, sino también ha de tirar por la borda el catalogo de derechos políticos y sociales que lo constituyen.

La nueva estrategia delineada en septiembre de 1976 concibía la reordenación económica, la reforma administrativa y la reforma política, es decir, "detrás de la fachada de ajuste coyuntural -crisis devaluación de 1976- se escondía un amplio plan de reorganización económica que se proponía atacar las contradicciones" (Rivera 1986: 83), heredadas de lo que se dio en llamar estrategia del "**desarrollo compartido**".

La reordenación económica pretendía reorientar la intervención estatal mediante las siguientes medidas: en relación con la política de precios relativos se establecía: a) Tope salarial; b) Eliminar los controles y reducir los aranceles a la importación, y eliminar los subsidios a las exportaciones para reactivar el comercio; c) Flotación regulada -devaluación para permitir el equilibrio en balanza de pagos; d) Control de precios de productos básicos. En cuanto a la política monetaria hubo: a) Contracción del circulante; b) Aumento de la tasa de interés; c) Reducción del gasto público -déficit. Por lo que se refiere a la política fiscal se estableció: a) Ajuste de precios y tarifas de los bienes y servicios producidos por las empresas públicas; b) Aplicación de nuevos impuestos.

Lo anterior solo sería posible si se daba un redimensionamiento del Estado, a través de una reforma administrativa y política, para lo cual se creó la SPP; organismo que se encargó de eliminar empresas ineficientes. Por su parte la reforma política pretendía formular planes de desarrollo coherentes para lo cual se articuló, el sector eficientista de la tecnoburocracia, con los cuadros de disciplina echeverrista (Cf.. Rivera 1980: IV).

Pero los compromisos pactados con el FMI, y reflejados en la reordenación económica se abandonaron tras el boom petrolero⁶⁹. Con la bonanza petrolera, México recobró su capacidad de financiamiento externo y la tradicional confianza de la Comunidad Internacional⁷⁰. La entrada de divisas como resultado del boom

⁶⁹ El boom petrolero, no hubiese sido tal sin el auge de los precios internacionales del petróleo y el descubrimiento de nuevos centros petroleros, además no hubiesen obtenido recursos frescos por concepto de exhortación petrolera sin la inversión tal alta que canalizó el Estado hacia ese sector desde años anteriores.

⁷⁰ Estos hechos demuestran que el financiamiento bancario no se condiciona a nivel de déficit de la balanza de pagos, sino que uno de los elementos clave para conceder un préstamo es la capacidad de pago que pueda demostrar el deudor en cuestión, o en última instancia los banqueros requieren que exista una garantía prendaria, que en el caso de México era el

petrolero, tanto por concepto de exportación, como por prestamos, dio al gobierno mexicano la decisión de usar el petróleo como instrumento de ajuste al equilibrio externo, y así librarse de facto mas que de jure de los candados del FMI 71.

Una vez que hubo abandonado el paquete ortodoxo para estabilizar la economía, el Estado continuo con la estrategia seguida por su antecesor, de expansión de gasto publico, y acrecentamiento del Estado. Estrategia que se vio nuevamente favorecida por la canalización de divisas provenientes del petróleo, como resultado de esta política entre 1978 y 1980 la economía creció impresionantemente, sobre todo en las ramas vinculadas a la petroquímica y sus derivados, aumentaron las exportaciones vinculadas al llamado "oro negro", la inversión publica se elevo, en ramas relacionadas al petróleo, por su parte la inversión privada se oriento hacia el comercio y los servicios.

Lo anterior dio pie para que comenzara una política de "tope salarial" restrictiva, no obstante que se había hecho caso omiso al paquete neoliberal del FMI. Así tenemos que en 1976, el salario real llega a conocer su nivel histórico más alto situándose en \$ 1713.57 semanales; para 1977 tenemos un salario de \$ 1476.65; en 1978 = \$ 1428.32; en 1979, se sitúa en \$ 1413.45; en 1980 = \$ 1366.77; y por último en 1981 tenemos un salario de \$ 1305.32 semanales (véase cuadro 4 anexo estadístico).

Los llamados "topes salariales", (1977) fueron una respuesta clara para la recuperación de la "confianza empresarial". Por su parte el Estado en su afán de hacerse de recurso implemento en 1979 el "Impuesto al Valor Agregado" (IVA).

petróleo. Cuando el financiamiento se condiciona en el nivel del déficit de la balanza de pagos, se acota en la mayoría de las veces, un Convenio de Facilidad Ampliada, con el organismo que nos presta, y que generalmente es el FMI.

71 Uno de los elementos que contribuyeron a que el desequilibrio externo de México alcanzara proporciones insostenibles fue que en 1971, el país se convirtió en un importador neto de petróleo. Esta dependencia energética del exterior, hizo desde entonces comprender al gobierno mexicano que se debía realizar cuantiosas inversiones en este sector. Así, el gasto en el sector energético entre 1971 y 1976 se incremento a un ritmo promedio anual de 27 % y a partir de 1977 el ritmo del desarrollo de este sector se incremento notablemente (Villarreal 1986:423).

A lo anterior se le sumo el incremento de los precios agrícolas con el consecuente incremento de los productos que componen la "Canasta Básica"

El movimiento sindical de vanguardia que a principios de la década de los setentas había cuestionado al sindicalismo oficial y al Estado, hoy en día era objeto de múltiples divisiones así como represión. Este siguió avanzando lentamente pese a la represión de que eran objeto el Sindicato Mexicano de Electricistas, el Universitario, etc.

Para 1982 México cae en la peor crisis de su historia, resultado del carácter contradictorio de la política económica del Estado mexicano. Después de un período de auge económico, gracias a las exportaciones petroleras, México se enfrenta a la incapacidad de seguir alargando el ciclo económico por métodos expansionistas inflacionarios, que se reflejaban de nueva cuenta en un déficit público y comercial, acompañado de un sobreendeudamiento con el exterior 72.

La fragilidad de la economía mexicana al depender financieramente de los ingresos del petróleo empezó a aparecer en México hacia 1981, con la baja en el precio de este (como resultado de una sobreoferta), la alza de las tasas internacionales de interés y la negativa del Estado de devaluar la moneda para seguir manteniendo una acumulación a través de importaciones originó la crisis de 1982.

Pero por fin en 1982, México devaluó su moneda y se enfrentó a la incapacidad de obtener divisas y hacer frente al deterioro de sus reservas internacionales 73.

72 La política expansionista-inflacionaria hizo subir los costos de producción, luego entonces hizo entonces cabría esperar la caída de la rentabilidad del capital, pero no sucedió así, ya que esta ahora dependió no de la mayor productividad, sino de los grandes subsidios indirectos, materias primas y energía baratas, sobrevaluación del peso, exenciones fiscales, fideicomisos y topes salariales, los que coadyuvaron a la rentabilidad del capital.

73 A partir del "boom petrolero", empezaron a ingresar al país flujos crecientes de petrodólares (producto de las exportaciones) y eurodólares (producto de nuevos préstamos). A lo anterior se le dio en llamar la "petrolización de la economía". No obstante para 1980 este cúmulo de recursos, al no poderse utilizar productivamente (debido a la baja productividad interna, la ineficiencia del transporte y los numerosos cuellos de botella existentes), alentó el crecimiento de la inflación. Ante este fenómeno [...], se aceleró la actividad mercantil, o sea, el cambio acelerado de capital dinero por mercancía (fueran las que fueran: lo importante era "cubrirse de la inflación". Esto tuvo tres efectos iniciales: primero, la escasez de circulante no obstante la entrada impresionante de dólares al país; después, ante la poca capacidad de respuesta de la oferta interna, la

Ante tal situación se creó un pánico financiero y se dio la fuga de capitales, con lo que estalló por así decirlo la crisis.

Este panorama visto en su amplia dimensión obligó al Estado a aplicar medidas para frenar la fuga de capitales y evitar los desequilibrios financieros y de balanza de pagos.

A finales de 1982, el Estado se vio precisado a firmar una nueva carta de intención con el FMI, derivada de los obstáculos existentes para la obtención de créditos y de la creciente deuda externa. Con esta medida se pretende obtener ayuda financiera y el aval del FMI para reembolso de la deuda, comprometiéndose México a continuar con la reestructuración económica de 1976-1977, suspendida tras el "boom petrolero". Solo que en las nuevas condiciones (déficit público, sobreendeudamiento, rezago social expresado en la concentración del ingreso, desequilibrios, comerciales y financieros) significaba un severo programa de austeridad.

CAPITULO III

III. LA EXPERIENCIA NEOLIBERAL EN MÉXICO.

En el marco del resurgimiento del neoliberalismo en los ochentas a nivel mundial, los principales organismos financieros (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional) internacionales comenzaron a exportar hacia el mundo en desarrollo la receta neoliberal para el ajuste macroeconómico, con el fin de propiciar la estabilidad en las relaciones económicas mundiales.

Durante toda la década de los ochentas, se instrumentó en los países latinoamericanos, los programas de ajuste macroeconómico promovidos por los países altamente industrializados, vía FMI y Banco Mundial. La aceptación de dichos programas de ajustes se explica a partir de la presión por el pago del servicio de la deuda externa y por la otra, en la nueva orientación doctrinaria de la economía - el neoliberalismo- diseminada en buena parte por las universidades de los países desarrollados y en desarrollo de todo el mundo.

Es dentro de este contexto donde se enmarcan las Cartas de Intención 74, suscritas por México y el Fondo Monetario Internacional, a través de los Convenios de Facilidad Ampliada.

Más de diez años han pasado, a partir del segundo convenio de Facilidad Ampliada de 1982, sin que las recetas para el diagnóstico arrojen resultados positivos. El primer Convenio especificaba que, de acuerdo con el diagnóstico realizado por el FMI, debía eliminarse el exceso de demanda y que en México ésta giraba esencialmente alrededor del déficit del sector público y de la política

74 Cuando un país acude al FMI, a solicitar asistencia financiera, se dice que realiza un giro contra los recursos financieros del Fondo. El giro consiste en comprar con su propia moneda las monedas de otros países miembros. Antes de presentar una solicitud de compra, el país miembro analiza con el personal del Fondo su programa de ajuste financiero, exponiendo por lo común las políticas fiscal, monetaria, cambiaria, comercial y de pagos que se propone seguir en el futuro. A este documento se le denomina Carta de Intención.

crediticia, aunado a lo anterior, también era necesaria una serie de políticas de precios relativos con el fin de sanear la economía y no perder ventajas de la devaluación.

En realidad de lo que se trataba, era de resurgimiento del *laissez faire, laissez païsser*, la eliminación del Estado como agente económico, el libre comercio internacional. Sobre esta base se puede observar a lo largo de la década de los ochentas la similitud casi idéntica del paquete de ajuste del FMI, que incluye: Políticas de contracción de la demanda agregada, reduciendo principalmente el gasto del Estado; políticas de liberalización de mercados, que incluye las tasas de interés, el mercado cambiario, el mercado de precios internos eliminando subsidios y precios tope pero controlando salarios y; políticas de liberalización del comercio exterior, eliminando los obstáculos arancelarios y no arancelarios a las importaciones 75.

El credo monetarista, fiel reflejo de los programas de ajuste macroeconómico en México se comenzó a aplicar a través del **PIRE** (1983), **PERE** (1985), **PAC** (1986), **PSE** (1987), **PECE** (1989), aunque no hay que olvidar su antecedente, la fallida reorganización capitalista después de la devaluación de 1976.

La aplicación "al pie de la letra" de dichos programas de ajuste, han significado, por un lado, rescatar la tasa de ganancia, bajar la inflación, abrir nuestras fronteras y la integración comercial, y por el otro, significo, caída del salario real y por ende del poder de compra, cierre de la micro, pequeña y mediana empresa, así como un galopante desempleo, desnutrición, marginalidad, etc.

La política económica de México en los últimos años ha pasado de centrar su atención y acción del problema del desarrollo económico, para enfatizar en el ajuste de la economía. Los ajustes macroeconómicos, solo han propiciado una feroz especulación que ha hundido a las economías en una crisis aún mayor que

75 El resurgimiento del liberalismo económico en Latinoamérica puede asociarse a la llamada contrarrevolución monetarista, en los países altamente industrializados. La contrarrevolución monetarista es el retorno a la vieja ortodoxia del liberalismo económico clásico.

la de 1982. Frente a esto cabría preguntarse ¿ Por qué después de cinco programas de ajuste no se ha logrado estabilizar la economía en un largo período ? lo que sucede es que la cura solo es momentánea, la enfermedad (desequilibrio macroeconómico) aparece con más fuerza que al principio.

Frente al desequilibrio en balanza de pagos; la cadena se vuelve una constante, deterioro en reservas internacionales, devaluación, inflación, endeudamiento, programas de ajuste, llámese como se llame, y de nueva cuenta desequilibrio en balanza de pagos, eso sucedió en 1976, 1982, 1987, y 1995. La respuesta del ¿ Por qué ?, queda en el aire y solo podrá contestar los miles de desempleados mal remunerados y marginados, que han pagado el ajuste neoliberal. La austeridad con la que se le ha exigido a la clase trabajadora, no tiene igual en la historia de México.

1. TOPE SALARIAL, CONDICIÓN DE LOS ACUERDOS FONDOMONETARISTAS.

Sí algo verdaderamente ha caracterizado a los acuerdos fondomonetaristas, es la inclusión en sus programas de ajuste que recomiendan a las economías latinoamericanas, como es el caso de México de la contracción salarial real para enfrentar el desequilibrio ahorro-inversión, veamos.

La austeridad en términos generales y dentro de los esquemas fondistas, se presta para muy diversas interpretaciones de acuerdo con la base social hacia quienes la aplica. *V.gr.* de inmediato se castiga al salario y al empleo. En tanto opera el criterio de flexibilidad de precios, a fin de no desalentar la producción, en contraste con el más mezquino regateo al aumento de salarios, los cuales dentro de estos esquemas son considerados como inflacionarios, y por lo mismo se evita su elevación.

El pensamiento fondista neoliberal 76 parte del análisis de **A. W. Phillips**, sobre el comportamiento de los salarios reales en el ciclo económico, los monetaristas recurren a la **curva de Phillips** ya que constituye el enfoque moderno del mercado de trabajo.

El análisis de **Phillips** señala que existe una relación inversa entre la tasa de desempleo y la tasa de cambio de los salarios monetarios. Para relacionar los cambios en los salarios monetarios con los cambios en el nivel general de precios, comúnmente se supone que la tasa de cambio de los precios (es decir, la inflación), es igual a la tasa de cambio en los salarios monetarios, menos la tasa de crecimiento de la productividad. De tal manera que si se supone para simplificar, que la tasa de crecimiento en la productividad del trabajo es nula, entonces la tasa de inflación será igual a la tasa de crecimiento de los salarios (Villarreal 1986: 89).

Más aún la formalización sobre el comportamiento cíclico de los salarios nominales fue dada a conocer a finales de la década de los 50's, por **Phillips**, quien encontró que la tasa de cambio en el salario nominal son altas en períodos de auge y baja e incluso negativas en etapas de depresión. A partir de estas ideas, como hemos visto, los seguidores de **Phillips** cambiaron la variable "**tasa de cambio salarial**" por tasa de cambio de precios para de esta manera explicar una relación entre la inflación y la tasa de utilización de la capacidad instalada (tasa de desempleo) y aceptar la existencia de desempleo para así combatir la inflación. Bajo esta óptica se consideró a la productividad como exógena al proceso inflacionario y la aceptación general era de que el aumento en los salarios era acompañado por un aumento en los precios, así a partir de ello no se puede discutir mucho sobre el comportamiento del salario real, pese a que la inflación, determina la orientación que este debe seguir.

76 Por **fondomonetarismo neoliberal** entendemos el conjunto de medidas de política económica que se instrumentan en un país endeudado como resultante de un acuerdo internacional suscrito entre el país en cuestión y el FMI, y a través de un documento conocido como **Carta de Intención**, dice Ortiz Wadgymar (Ortiz 1988:9).

Es importante destacar que el análisis original de Phillips durante el período 1880-1886, encontró que los salarios nominales se comportaron anticíclicamente, lo cual ahora es interpretado con una **curva de Phillips** con pendiente positiva, y no negativa como se estimó originalmente (Mier 1987: 8).

De esta manera es como queda justificada la depresión salarial, el desempleo, y de igual manera se justifica el incremento generalizado de los precios (inflación), cuando se concede incremento salarial, tramposa teoría "no lógica".

Por el contrario a las **clases altas** se les permiten muchas maneras de cubrirse de la crisis económica, y una de ellas es alentando el ahorro interno pagando atractivas tasas de interés, al igual que dedicarse libremente a la especulación tanto con moneda extranjera (más comúnmente con dólares) como con otros instrumentos exbancarios como es el caso de los CETES, petrobonos, papel comercial y la especulación en la bolsa de valores, cosa que sucedió a lo largo de la década de los ochentas, y que continuo hasta antes de que estallara la cuarta crisis financiera de 1995.

Por otra parte, a los empresarios se les permite libertad de precios, por lo que venden menos pero más caro, lo que les permite resarcirse de las pérdidas que les ocasiona la reducción del mercado interno. Más aún, hay quienes no se les restringe el mercado pues venden artículos de demanda necesaria que no puede disminuir, y esto les lleva a que acumulen en épocas de austeridad fortunas que quizás en otras épocas de bonanza no tendrán pues habrá mayor oferentes.

De allí que dentro de los esquemas fondistas, la austeridad sea solo para los asalariados y los grupos de bajas ingresos. El neoliberalismo fondista considera necesario el control de salarios pues los bajos salarios deben crecer a una tasa menor a las que aumentan en los principales países con los que se comercia con el objeto de nulificar la ventaja de costos relativos que, en teoría, se deriva de la devaluación del tipo de cambio 77.

77 No obstante hay quienes como George Baker, quien considera que la mano de obra mexicana no es barata por lo menos bajo los estándares norteamericanos. Baker dice "podemos sostener que esta suposición se mantiene como verdadera al considerar el salario nominal que se le da al trabajador, pero que una vez que otras responsabilidades relacionadas con la

Es interesante observar cómo en esta teoría y enfoque monetarista el único mercado donde no es válido el libre juego de sus fuerzas es el mercado de trabajo. En este sentido, el (monetarismo) neoliberalismo fondista es una rara teoría de costos de empresa. El aumento del costo de trabajo ocasiona pérdida de competitividad, lo que no ocurre con el costo del capital. Por el contrario, las tasas de interés pueden y deben aumentar, bajo el supuesto de que incentiva el ahorro. Ello refleja los factores ideológicos subyacentes en el neoliberalismo fondista.

Por supuesto que la elaboración teórica del fondo no considera la inflación que se generara internamente ni el aumento del costo de vida de los asalariados, ni la desestabilización político social que genera la contracción salarial y por ende la contracción del mercado interno 78.

2. DEL PIRE AL PECE UNA ESTRATEGIA DE CHOQUE.

La puesta en marcha del **Programa Inmediato de Reordenación económica (PIRE)** fue una respuesta clara a la coyuntura planteada en 1982, así como a los acuerdos con el FMI.

La reorganización del capitalismo mexicano surge como consecuencia necesaria del fracaso de la política de expansionismo económico basado en el déficit fiscal y la contratación de grandes deudas.

Así la puesta en marcha del **Programa Inmediato de Reorganización Económica (PIRE)**, fue una respuesta clara a la coyuntura planteada en 1982, así como a los compromisos y acuerdos establecidos con varias entidades financieras, entre las

mano de obra y sus costos sean sumadas pierde validez. Estas responsabilidades caen en dos categorías: aquellas absorbidas por la empresa y aquellas absorbidas por la sociedad (estas últimas llamadas por los economistas, costos sociales)" (Baker 1991:39).

78 De hecho la delincuencia, drogadicción, frotación, huelgas y la violencia son consecuencia directa de las políticas neoliberales del FMI.

que se encuentra, la Reserva Federal de los Estados Unidos, el Banco Mundial, el FMI, etc 79.

Con el **PIRE**, se a probó la liberalización de precios controlados; se ajustó la política cambiaria pero se mantuvo la racionalización de divisas y la devaluación del peso; se dio luz verde a la elevación casi general de precios de bienes y servicios producidos por el Estado (especialmente los combustibles y carburantes); así mismo las tasas de interés se elevaron drásticamente (para terminar con el **populismo financiero**).

La lógica del conjunto de las medidas era la siguiente: la disminución del gasto público y del déficit respectivo permitiría aflojar la presión inflacionaria y financiera que había propiciado la desestabilización bancaria y suscitado la escasez de crédito. Dicho proceso teóricamente habría de ser reforzado por el aumento de las tasas de interés y del ahorro público.

La liberalización de precios propendería a restablecer niveles de realismo en la concurrencia capitalista, llevándola a operar de acuerdo "a la escasez relativa de los factores de la producción". El control salarial, por su parte, cumpliría dos objetivos: mermar la demanda, y el consumo para atenuar presiones inflacionarias y reducir paralelamente los costos de producción. Finalmente la devaluación daría competitividad las exportaciones para lograr un aumento de la capacidad de pago en el exterior (Rivera 1985: 116).

Pero en realidad lo que se consiguió fue una endeble recuperación, la cual se evidenció con la nueva caída del PIB en 1986⁸⁰, lo que forzó a la adopción del **PAC**, bajo la influencia del **Plan Baker**.

79 La reorganización que comenzara con el PIRE, se enmarca dentro del contexto reorganizador del capitalismo a nivel mundial, España, Francia, Inglaterra y Estados Unidos, son ejemplo claro de la reorganización del capitalismo a nivel mundial.

80 Son tres factores los que explican la caída del PIB, la caída del precio del petróleo por barril (8 dólares), y de otras materias primas de exportación, así como los elevados costos de reconstrucción tras el sismo de 1985, lo que imposibilitó al país para seguir creciendo, así como cumplir con los compromisos financieros con la Banca Internacional. Lo anterior dio pie a que se adoptara el PAC, bajo el auspicio del Plan Baker.

Hacia finales de 1986, y ante la imposibilidad de un incumplimiento real con la Banca Internacional, el Secretario del Tesoro Norteamericano James Baker, propuso otorgar un mayor financiamiento a los países endeudados, destinado para que estos países tuvieran para recursos para crecer y consecuentemente para pagar. El Plan no tenía ninguna diferencia con respecto a los planes fondistas anteriores, excepto en cuanto a que reconocía la necesidad de otorgar nuevas líneas de crédito para "auxiliar" a los países endeudados 81.

El famoso **PAC**, fue simplemente la aceptación tácita del **Plan Baker** y la firma de una nueva Carta de Intención con el FMI, en la cual se esboza una larga explicación de la situación del país, así como lo que el gobierno se proponía realizar para salir de esta situación.

Son nueve los puntos que el gobierno propone para salir de la difícil situación: 1) Restaurar el crecimiento económico con estabilidad; 2) respaldo externo (deuda); 3) Sujetar el financiamiento externo a los precios del petróleo, pues si bajan se solicitaran más créditos y viceversa; 4) tasas moderadas de crecimiento; 5) Ajuste de precios y tarifas del sector público y reducción del déficit público; 6) Aumento en los impuestos y combate a la evasión fiscal; 7) Perseguir la reprivatización de empresas paraestatales, es decir, desmantelamiento del Estado de Bienestar; 8) Promoción del capital extranjero; 9) Se acepta analizar y revisar los avances y evolución de los programas de ajuste con el FMI.

Como se observa, nada nuevo tiene el Plan, es más de lo mismo, y con ello una nueva Carta de Intención en 1986 con el FMI, la supuesta excepcionalidad de otorgamiento de los créditos, estaba sujeta a que el precio del petróleo bajara y a que se siguiera bajando el déficit presupuestal, así como el cumplimiento de las cláusulas del Plan Baker, el cual reiteraba el pago oportuno de los intereses de la deuda externa; una mayor privatización de la economía a través de la venta de paraestatales; una más rápida apertura al exterior, aceptada en el ingreso de

81 El Plan Baker reitera: 1) La necesidad de que el FMI siga siendo el coordinador oficial y aval de los ajustes, los cuales son indispensables; 2) Más confianza en el sector privado y menos en el gobierno, es decir, desmantelamiento del Welfare State, o Estado de Bienestar; 3) Promoción de Inversión nacional y extranjera; 4) Mayor apertura comercial; 5) Política fiscal y monetaria restrictiva; 6) Mayores créditos toda vez que los ajustes estén en marcha.

México al GATT; compra de acciones de empresas nacionales endeudadas como forma de amortización de pasivos (operación Swap); eliminación de subsidios a artículos de primera necesidad y al transporte (componentes de la canasta básica); mayor privilegios a la inversión extranjera.

Es evidente que los acreedores con la suscripción de la quinta Carta de Intención se cobrarían las supuestas facilidades con nuevos pagos por el servicio de la deuda, así como con mayores rendimientos de las empresas transnacionales, así igual que con más exportaciones hacia nuestro país, y mediante más depósitos de divisas en sus propios bancos.

Los resultados del PAC vía Plan Baker, no se hicieron esperar, en atención a precios realistas y libertad en todos los órdenes, como aconsejan las ideas neoliberales, se inició en 1987 lo que se llamó un proceso de "indexación", que implica que mensualmente todos los precios se ajustarían al índice inflacionario. Lo que significó que los únicos ganadores con dicho programa de ajuste fueran los empresarios que subieron precios a discreción adelantándose a las previsiones futuras, y quienes tuvieron que pagar el crecimiento acelerado de esos precios (inflación = 159.2 %) fueron los trabajadores quienes no vieron subir su salario en la misma proporción que los precios.

El Estado saneó en la práctica sus finanzas, a través del aumento en mayor grado de la deuda externa por un lado y por el otro la interna, que llegó a niveles sin precedentes hacia finales del sexenio.

Ya veíamos como una de las recomendaciones del Plan Baker, era el fortalecimiento del ahorro interno, para lo cual había que pagar atractivas tasas de interés a la vez que robustecer el mercado de valores.

Ante esto, los artífices de la política monetaria empezaron desde principios de la administración en 1982, a pagar altas tasas de interés con lo que se aceleró enormemente el proceso inflacionario, en virtud de que si se pagaban altas tasas de interés bancarias y no bancarias a los ahorradores, a los usuarios del crédito

forzosamente se exigía más. esto significa elevar el costo del dinero y volverlo inaccesible. De esta manera estaban caros y escasos los créditos pues además se estableció un aumento del encaje legal, al igual que hubo restricciones crediticias en general. Por esta razón se inició una guerra bursátil entre los intereses bancarios con los no bancarios como CETES, Petrobonos, Papel Comercial, pagafes, y otros instrumentos bursátiles, en contra del precio del dólar norteamericano.

Es decir, la forma como se pretendió defender al peso fue pagando tasas de interés más o menos paralelas a la devaluación del peso frente al dólar, o en algunos casos un poco más como el de los CETES, Petrobonos, y otros instrumentos similares. Todo esto dio como resultado que la captación bancaria y extrabancaria aumentara los niveles de deuda interna, lo cual se venía a significar como un asunto tan grave como la deuda externa.

El hecho es que quienes ganaron a lo largo del sexenio fueron una minoría con capacidad para ahorrar y de manera muy especial quienes podían especular en gran escala. Quienes tenían dinero de más y podían comprar valores en casa de bolsa, CETES y demás instrumentos, realmente inflaron sus fortunas a niveles nunca antes vistos y prácticamente sin hacer nada productivo.

No obstante hubo un revés que sufrieron algunos miembros de estos grupos y multitud de medianos ahorradores, por la gran caída de la BMV en octubre de 1987, y que culminó con la macrodevaluación posterior.

La caída de la Bolsa Mexicana de Valores, sucedió de la siguiente manera. La sugerencia antes descrita del FMI de fortalecer el mercado de valores, se hizo una realidad con Petriccioli, el cual difundió un amplio plan publicitario para atraer ahorradores a las distintas casas de bolsas que crecían en número y en importancia. El hecho es que entre mayo, junio, julio y agosto, hubo una expansión sin precedente de los depósitos en la bolsa de valores, al grado que muchos capitalistas se desplazaron de los bancos hacia dichas bolsas de valores. Al destaparse el nuevo candidato del PRI a la presidencia se generó un enorme

grado de confianza entre los inversionistas y especuladores de bolsa, por lo que el índice rompió todo récord en la historia del país.

Hubo necesidad de cerrar las casas de bolsa en virtud de la gran cantidad de ahorradores que exigían cualquier título o acción y pagaban por ella cualquier precio. Este auge ocurría cuando la economía pasaba bajo signos muy claros de malestar económicos, pues en realidad estaba estancada y sin posibilidades reales de un auge económico que justificara el auge bursátil, por lo que era evidente que se trataba de un "boom" totalmente artificial.

Un buen día hubo la llamada "toma de utilidades" en la bolsa, las cuales se supo que los grandes magnates de la bolsa depositaron en centenarios o los sacaron del país todo lo cual propició que los índices de cotización de la bolsa cayeran y cayeran hasta generarse hacia finales de octubre el gran Crack de la bolsa mexicana que arruinó a mucha gente en especial a medianos ahorradores (Ortiz 1988: 95).

Lo que se descubrió posteriormente fue que todo había sido una sucia maniobra especulativa de los dueños de las casas de bolsa pues lograron vender muy caras las acciones para luego especular a la baja y volver a comprar las mismas acciones a precios de regalo.

La caída de la BMV creó una ola de desconfianza hacia los instrumentos bancarios y no bancarios, por lo que creció sin precedente la demanda de dólares al grado que se venía ya empezando a afectar a la reserva monetaria del país (tal y como sucedió a principios de 1995). Esta desproporcionada demanda de la divisa verde, ocasionó que el Banco de México se retirara del Mercado Cambiario el 18 de noviembre de 1987, creando la gran macrodevaluación que acompañó al fracaso del PAC, al Crack bursátil.

La devaluación de 1987 propició a finales de año un proceso hiperinflacionario sin precedente. El peso se cotizó en el mercado libre hasta en 4.000 pesos por dólar,

esto se alentó con la elevación de tasas domésticas de interés que llegaron a pagar hasta 160 % a un mes.

Tales fueron a grandes rasgos los resultados del **PIRE** y del **PAC**, hacia finales de 1988, año en que se ensaya una variante más del fondomonetarismo que es el Pacto de Solidaridad Económica.

El **Pacto de Solidaridad Económica (PSE)**, pretendía corregir los desordenes económicos derivados del Crack bursátil, la devaluación de 1987, y de manera muy especial la inflación galopante que se decía estaba fuera de control.

El propósito central del **PSE** era detener la carrera desatada de precios, armonizar los intereses de los grupos a través de la concertación y hacer un esfuerzo para coordinarlos. La estrategia económica del Pacto atacaba a la inflación en dos frentes: primero, con una corrección adicional de las cuentas del gobierno y, segundo, armonizando los aumentos de precios y salarios para abatir la inercia inflacionaria.

Esta estrategia se apoya en la participación concertada y claramente especificada de cada uno de los sectores, a cambio de la seguridad de que los participantes en el Pacto revisarán a la baja sus previsiones inflacionarias y actuarán en consecuencia al fijar sus precios.

El programa contó con seis etapas ⁸², teniendo dos grandes fases en el tiempo. la primera es una fase de corrección con costos inflacionarios inevitables y, la segunda, es una fase de desinflación concertada y sostenida.

El inicio de la política de pactos se acompaña de un previo ajuste general de precios. Esto permite menores presiones en las primeras etapas de concertación, pero una fuerte carga para aquellos precios que, a pesar del previo ajuste, entran con rezago al inicio del programa, este es el caso de los salarios.

⁸² El Pacto de Solidaridad Económica contó con seis etapas: PSE I/15 de diciembre de 1987; PSE II/28 de febrero de 1988; PSE III/27 de marzo de 1988; PSE IV/28 de mayo de 1988; PSE V/14 de agosto de 1988; PSE VI/16 de octubre de 1988.

Después del ajuste general de precios, las primeras etapas de abatimiento de la inflación se apoyan en un congelamiento prácticamente de precios clave (precio público, tipo de cambio y salarios), así como una ampliación del ajuste y de la disciplina en las finanzas públicas.

La política de pactos, primero ajusta, después reduce y, finalmente, estabiliza los precios. La diferencia prima entre este programa y los que le precedieron radica en la supuesta concertación, no hay diferencia de fondo, pues los lineamientos siguen siendo los mismos.

En la primera fase se requiere de una corrección drástica y efectiva de las cuentas públicas, aumentando ingresos y reduciendo gastos, concluido este período de corrección, el programa entró en una segunda etapa, en la que, mes a mes, las distintas variables se ajustaron concertadamente; es decir, la etapa de desinflación. Si bien es cierto que a partir de la tercera etapa los salarios mínimos y contractuales (industriales) aumentaron mes a mes hasta finalizar el PSE, también es cierto que siempre se quedaron rezagados respecto a los precios, pues mientras estos aumentaban en un 15 %, la inflación lo hacía por arriba de estos en un 15.8 %.

El PECE obedece a la necesidad de dar continuidad al PSE con la nueva administración. Por los logros obtenidos en materia de estabilidad y crecimiento el PECE, fue todo un éxito de la pasada administración, que no dejó de alabar las medidas de política económica fondistas y que mostraron a finales de 1994 que lo que se creía un crecimiento sólido, no fue más que una quimera, que se resquebrajó a raíz de los grandes flujos de capital especulativo en la BMV. Lo que se propició con las medidas fondistas no fue un crecimiento de largo plazo de la economía a través de la inversión productiva sino una política de ajuste de corto plazo que promueve las inversiones especulativas inflando de momento en el corto y mediano plazo la economía.

Por todo lo anterior y por estar hoy en día inmersos en la peor crisis económica, consideramos inviable la política de Pactos, y toda aquella que este al amparo del FMI.

En el marco de una nueva negociación del paquete de rescate financiero de Estados Unidos a México las autoridades del vecino país plantearon la necesidad de que la economía mexicana se conduzca dentro de los patrones de mayor austeridad.

En consecuencia recomendaron la elevación de las tasas de interés y alza en los precios de bienes y servicios que presta el sector público, entre otras medidas de ajuste, que han probado ser "recetas" que poco resuelven y constituyen enormes sacrificios para la población.

Esta renovada demanda de austeridad resulta irónica, por decir lo menos, pues pretende ignorar que desde el estallido de la crisis de 1982, la sociedad mexicana y la planta productiva del país han estado sometidas a un sacrificio que ya se ha vuelto crónico y que desafortunadamente sólo ha servido para beneficiar a pequeños grupos de especuladores nacionales y extranjeros como ya se expuso.

Las consecuencias de esas políticas en que se privilegia la especulación y se castiga a la inversión productiva, están a la vista y tienen una relación directa con la situación de crisis todavía más profunda que hoy vive México y que afecta sobremanera al grueso de sus habitantes.

Por tal razón, antes de volver aplicar las mismas "recetas" que han tenido los resultados ya descritos, es importante que en el diseño de las nuevas políticas anticrisis fondistas se tomen en cuenta las necesidades reales de los productores, trabajadores y de la sociedad en su conjunto. De no ser así, el país seguirá sumido en el círculo vicioso en que se ha desenvuelto en los últimos sexenios, sin que ello represente una solución de fondo, de continuidad sólida.

CAPITULO IV

IV. DE LA CRISIS A LA DEPRESIÓN SALARIAL, 1980-1995.

1. EL CONTEXTO DE LA POLÍTICA SALARIAL, 1980-1995.

La crisis, signo de la época y heraldo del nuevo milenio, se presenta con rasgos específicos, únicos e irrepetibles en cada país. México vive esta crisis con una intensidad particular, debido a por lo menos los siguientes factores: La reestructuración mundial de la economía⁸³, iniciada hacia mediados de los 70's, y de la que México entra tardíamente con respecto de los países sudamericanos de industrialización comparable a la de el (Argentina, Brasil, Chile); la incapacidad de México a adaptarse a las exigencias que la fase de acumulación intensiva le exige (incremento de la productividad global del trabajo, modernización de la infraestructura de transporte y comunicaciones y del propio aparato estatal).

La reestructuración o reorganización de la economía mexicana fue planteada y dirigida desde arriba por un grupo de jóvenes homogéneos y ligados a la estructura del poder, para la superación de la crisis económica y la modernización de la economía.

Crisis-reestructuración es lo planteado en México desde hace más de catorce años. La coyuntura abierta en 1982, tras el estallido de la crisis planteo varios caminos por recorrer, programas de ajuste económico de corte neoliberal, crisis del "pacto social constitucional" y surgimiento de un nuevo pacto de los 80's, por la modernización, austeridad para la mayoría de la población trabajadora mexicana, privilegio al capital especulativo en detrimento del productivo, adelgazamiento del Estado de Bienestar.

⁸³ La reestructuración tiene varias facetas de entre las que podemos mencionar: El desmantelamiento o adelgazamiento del Estado de Bienestar, Welfare State, etc; la integración regional de las economías nacionales y la interpenetración de culturas y costumbres.

Pero si algo verdaderamente ha cambiado tras la coyuntura planteada en 1982, es lo referente a la relación Estado-clase trabajadora, es decir, la política salarial. Con el estallido de la crisis en 1982, y la aplicación de los programas neoliberales para la superación de esta en 1983, la política salarial que antaño privilegiaba las medidas conciliatorias y dirigidas a crear un consenso entre el corporativismo oficial, así como en proporcionar mejores niveles de bienestar para la clase trabajadora y su familia, hoy esta más preocupada en la preparación de una nueva Ley Federal del Trabajo que refleje más fielmente los cambios en la economía.

La flexibilización de las normas laborales, de los contratos colectivos, de operación limpia de líderes sindicales que se oponen a la llamada modernización, así como la baja en el gasto social o salario indirecto, y el detrimento del poder de vida de los trabajadores asalariados ha sido la norma en los últimos años.

El viraje que esta teniendo la política salarial, esta acorde con la reestructuración o reorganización capitalista. La modernización exige dejar de lado el compromiso heredado tras el "pacto social constitucional".

La modernización, y la superación de la crisis vía programas de ajuste de corte neoliberal, han significado para la clase trabajadora una verdadera cruz que pesa cada día más, cuanto más se profundiza la reorganización o reestructuración de la economía.

La modernización ha significado el abandono de los compromisos pactados tras el fin de la revolución mexicana. Hoy la política salarial, asiste más hacia el abandono de estos compromisos, plasmados en el 123 constitucional así como en la Ley Federal del Trabajo. Es dentro del contexto crisis-reestructuración, modernización que se muta la política salarial de los últimos años, la mutación ha comenzado, las causas primas de esta ya están a la vista; desempleo, cierre de empresas, declaración de huelgas inexistentes, baja constante y acelerada del salario, y flexibilización de las normas laborales así como de los contratos colectivos e individuales de trabajo.

1. 1. LA CRISIS SALARIAL: EN EL CONTEXTO DE LA CONCERTACIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA.

Aunque se ha vuelto casi un lugar común el hablar de la crisis económica como factor responsable de los grandes cambios ocurridos en el país durante la última década es preciso reconocer los cambios operados a partir de esta, para calibrarla en su justa dimensión.

La crisis que se inició en los 80's, fue resultado del agotamiento de la vía o modalidad de desarrollo adoptada por el Estado mexicano desde principios de los 40's. Esta crisis reflejó la incapacidad de adaptarse plenamente a las exigencias de la nueva fase de acumulación iniciada hacia los 60's (la fase intensiva de acumulación vemos, supone un elevamiento de la acumulación de capital, de la productividad global del trabajo, la modernización de su infraestructura de transporte y comunicaciones y del propio aparato estatal) y del nuevo tipo de inserción en el mercado mundial que requiere el propio proceso de internacionalización de capital (fuerte incremento de la capacidad de importación de medios de producción y tecnología avanzada, ampliación de la capacidad exportadora etc). Este fenómeno se arrastró crónicamente desde comienzos de los setentas, hacia principios de los ochentas se agravó particularmente por dos fenómenos nuevos que han comenzado a operar con toda su fuerza de los que México no ha podido evadirse de una u otra manera: 1) A partir de 1982 se ha "agotado" el expediente del endeudamiento externo que el capital y el Estado mexicano utilizarán para posponer el desencadenamiento de la crisis, invirtiendo la relación financiera que unía a México con el mercado mundial (lo que antes era un creciente flujo de grandes aportes de capitales, se han convertido hoy en un persistente drenaje de plusvalor en concepto de servicios de la deuda). A ello se le agrega hoy el derrumbe del otro expediente dilatorio que en su momento significó la anormal coyuntura del mercado mundial del petróleo y del interrumpido flujo de capital hacia el exterior en busca de colocaciones seguras; 2) Los avances de la reestructuración capitalista a nivel internacional y regional están imponiendo un conjunto de tecnologías drásticamente nuevas y nuevas condiciones de producción, trabajo y acumulación, que tienden a

imponerse en todos los países, bajo pena de marginarlos substancialmente de las nuevas condiciones históricas del desarrollo del capitalismo a la concurrencia internacional.

Si el primer fenómeno acentúa la crisis, el segundo acorta los plazos de su resolución, o impone circunstancias aún más drásticas a ella.

La "reestructuración" o "reorganización" capitalista nacida en 1982, pero consolidada sobre todo entre 1986 y 1989, se reflejó en una política de austeridad puesta en marcha por el Estado Mexicano a través de la "nueva política económica" acorde con los criterios del Fondo Monetario Internacional (FMI) 84, para superar los problemas de desequilibrios macroeconómicos.

La política de austeridad en los 80's estuvo presente a través del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE-1983), del Programa de Emergencia Económica (PERE-1985), del Programa de Aliento y Crecimiento (PAC-1986), y del Pacto de Solidaridad Económica (PSE-1987).

Sin duda alguna la década de los 80's y los presentes pasaran a los anales de la historia económica de México, como la década en la cual la política económica de largo plazo y la planeación del desarrollo nacional, tuvieron que ser sacrificados en aras de los ajustes de corto plazo.

84 Ya veíamos como en los 70's la orientación de la política económica estaba influenciada por la tendencia que a nivel internacional tenía el nekeynesianismo como parte de la síntesis neoclásica. En los 80's la orientación de la política económica estuvo influenciada, entre otras, por la tendencia que a nivel internacional tiene el pensamiento "monetarista", el cual ha permeado el ámbito, académico y de instituciones financieras, tales como el FMI y el Banco Mundial, de ahí que cuando el FMI, concede créditos algún país que solicite, le imponga la reorientación de su política económica (ortodoxa), de los que nacen los "paquetes de estabilización económica". De esta forma, la política económica en el mundo en desarrollo ha pasado de centrar su atención y acción del problema del desarrollo económico, para enfatizar en el ajuste de la economía. Como bien afirma Villareal (1986:31), ante la incapacidad del paradigma existente (síntesis neoclásica /nekeynesiana) para interpretar y recomendar soluciones a la "Segunda Gran Crisis" del capitalismo en los 70's y que se prolongaría hasta los 80's, " se ha impuesto el "retorno a la ortodoxia" disfrazada con ropaje del monetarismo. En la teoría "aparecen" el monetarismo friedmaniano y el monetarismo bastardo de la economía de la oferta". En realidad, no ha tenido lugar, como en los años treinta, una revolución científica sino una contrarrevolución, por la vía del retorno a la ortodoxia del neoliberalismo económico clásico bajo el ropaje del monetarismo.

La orientación teórica que sustenta la política económica de todos los programas de ajuste ortodoxo puestos en marcha y que fue la causa prima de que no mediara entre ellos una diferencia notable⁸⁵, fue el neoliberalismo económico (contrarrevolución neoliberal). De hecho, sólo vario de un grado a otro la utilización de los mismos instrumentos de política económica, hipotecados de antemano con los organismos financieros internacionales (FMI, Banco Mundial) como aval del cumplimiento de los acuerdos, es decir:

- a) Disminución del gasto público y reducción del déficit presupuestal.
- b) Restricción de la oferta monetaria.
- c) Liberación de precios, excepto del salario.
- d) Flexibilización en el manejo de las tasas de interés.
- e) Devaluación continúa del peso mexicano.
- f) Acelerada liberalización del comercio exterior, y eliminación de barreras proteccionistas (Cf. Rivera 1986:115).

En los siete puntos antes mencionados destacan dos líneas de acción de la política económica: El cambio estructural (que entre otras cosas libera al Estado de la responsabilidad que le heredaron el populismo y el esquema de industrialización vía sustitución de importaciones, el de ser garante del crecimiento económico y el empleo); y la reordenación económica, que implica una serie de cambios profundos a partir de los puntos antes mencionados⁸⁶.

⁸⁵ En la ciencia económica se reconoce la existencia de dos tendencias en la aplicación de la política económica de ajuste, la ortodoxa y la heterodoxa. La primera asigna al dinero el papel central de la economía (control de la oferta monetaria), predica el equilibrio y un modelo de acumulación basado en el libre juego de las fuerzas del mercado. Por su parte los denominados "programas heterodoxos" tienen como lineamientos de política económica el combate a la inflación y el logro de tasas de crecimiento moderadas, así como renegociar la deuda al margen del FMI, dentro de estos programas el más conocido es el Plan Austral y el Plan Cruzado, en Argentina y Brasil respectivamente. Su marco teórico que las sustenta, es el resurgimiento de algunas tesis estructuralistas, aquellas que tuvieron auge a finales de los 50's y sobre todo en los 60's, cuyos teóricos, se enmarcan dentro de la escuela de la CEPAL. Para un estudio más detallado sobre los dos tipos de política económica de choque revisar Lecturas de Política Económica (González 1982).

⁸⁶ El Plan Nacional de Desarrollo (1983), contempla dentro de su estrategia económica dos líneas de acción; la reordenación económica, que implicaba: a) Abatir la inflación y la inestabilidad cambiaria; b) Recuperar la capacidad de crecimiento sobre bases diferentes y, el cambio estructural, el cual estaba orientado principalmente a la corrección de los desequilibrios fundamentales, originados a partir del proceso de industrialización seguidos por México. El PIRE, planteaba los puntos que contienen las líneas estratégicas del plan que lo anima, cuyo propósito era enfrentar la crisis económica. En el Plan Nacional de Desarrollo (1989), se da continuidad y profundización de los objetivos de su precedente. El objetivo era la recuperación económica con estabilidad de precios, las líneas de estrategia eran: a) Estabilidad continua de la economía; b) Ampliación de inversión y la modernización económica.



La política económica diseñada a principios de los 80's consideraba en lo inmediato, las restricciones financieras internas que enfrentaba el país en 1982 y el desfavorable entorno internacional, en el que resaltaba el crédito escaso y caro y la tendencia a la declinación de los precios de los hidrocarburos. El grado con que se aplican los instrumentos de política económica (anti-crisis) dependió en buena medida de las circunstancias coyunturales internas como externas.

Pero la puesta en marcha de dicho programas no hubiesen sido posible sin una concertación tácita en 1982, es decir, la de un nuevo "pacto social" el de la "modernización"⁸⁷, no fue firmado por nadie ni nadie lo convocó explícitamente, sin embargo, no significó la ausencia de un acuerdo sólido y permanente. "Tampoco fue resultado del azar, se derivó de una situación de deterioro de la estructura económica y de la creciente disfuncionalidad del aparato político de los años setentas en el intento de conciliar -intereses-" (Bolívar 1991: 8).

El pacto fue asumido, elaborado y dirigido por un grupo de jóvenes, homogéneos y ligados a la estructura de poder, de los que han dado en denominar "eficientistas" o "tecnócratas". El representante más destacable de este grupo de jóvenes, fue el expresidente Salinas de Gortari⁸⁸.

El "pacto de 1982" por la "modernización", sustituye al "pacto constitucional de 1917", cuyos fundamentos se basan en la intervención del Estado en la economía y la existencia de un Estado "benefactor" y árbitro en los conflictos en los conflictos sociales [...] son normas que no provienen simplemente de las leyes, sino que están inscritas en artículos específicos de la Constitución (Art. 3, 27, 123). Sobre ella se ha sostenido la legitimidad "revolucionaria" distinta de la legitimidad electoral (Gilly 1990: 433).

⁸⁷ El término "pacto" ha sido utilizado desde hace muchos años en México, actualizado y divulgado profusamente por la actual administración. Este concepto se inscribe resueltamente en la corriente subjetivista, alternativa y ambiguamente, el concepto pacto hace referencia al acuerdo explícito establecido entre diversos grupos sociales o sus representantes -aunque esto nunca haya ocurrido en ninguna historia- con el objetivo de definir las pautas generales que regirán un determinado período político; pero también el concepto "pacto" sirve para designar a un período de dominación sin que haya referencia explícita a la subjetividad, lo que lo hace más extraño aún.

⁸⁸ Si bien es cierto que estaban ligados a la estructura de poder, no así, a las estructuras habituales del partido, que impulsó los lineamientos principales del pacto de 1982.

Para 1983, se da la firma del "Pacto de Solidaridad Nacional" entre obreros y empresarios, testificado por el entonces presidente Miguel de la Madrid, el **Pacto de Solidaridad obrero-patronal**, es el antecedente inmediato en la década de la modernidad, del cual, el **Pacto de Solidaridad de 1987**, no es más que una derivación tardía.

El Pacto de Solidaridad obrero-patronal, establece la necesidad de coadyuvar al **PIRE**, en el se comprometen a tener "**prudencia y moderación**" en el alza de los precios y salarios. Mediante el acuerdo se busca también fomentar la producción y productividad, incrementar la creación de empleos y mejorar el sistema de comercialización⁸⁹.

Si bien es cierto que surge de una voluntad de conciliación que contrasta con el clima de enfrentamiento entre estos sectores que prevaleció luego del estallido de la crisis económica en donde cada uno se culpaba, también es cierto que es donde se da la flexibilidad política por parte de ambos grupos.

Esta flexibilidad política hizo posible la firma del **Pacto de Solidaridad Económica en 1987**, y de todos aquellos que surgieron a la sombra de este. El Pacto de Solidaridad Económica se establece el **15 de diciembre**, tres días antes de la amenaza de la CTM de huelga general y en un momento grave de crisis del sistema político y en los prolegómenos de la elección presidencial.

El Pacto de Solidaridad Económica tenía como única meta abatir a la tasa de inflación experimentada al final de 1987 y que amenazaba con llegar al 500 % ese fin de año. Digamos que el medio era combatir la inflación y como fin último tenía el recuperar la tasa de ganancia del gran capital.

Los programas así como las políticas de cambio estructural y la reordenación económica, que sistemáticamente se habían aplicado desde 1983, sólo habían

⁸⁹ El Pacto de Solidaridad Nacional obrero-patronal, es firmado el 9 de Agosto de 1983, por el Congreso del Trabajo (Napoleón Gómez Sada) en representación del sector obrero y la CONCAMIN (Jacobo Zaidenweber) en representación de los empresarios.

dado como resultado un aumento relativo de las exportaciones no manufactureras y un gran desorden de las variables monetarias y financieras. El peligro de hiperinflación, el deterioro del salario, la depreciación del peso y el aumento aberrante del precio del dinero, mostraban que la reordenación económica, continuaba siendo una quimera. Por su parte la inversión productiva seguía decreciendo.

Desde su implementación el Pacto de Solidaridad Económica y todos aquellos que surgen a la sombra de este en la década de los 80's, no cambiaron su concepción programática que se mueve en las siete líneas descritas *supra*: Un permanente control de cambio y de finanzas públicas; un cuidado en el ajuste de precios públicos y de precios agrícolas; un ajuste salarial regresivo; y una política paulatina de apertura comercial (Cf.. Sánchez: 1993).

El Pacto de Solidaridad Económica (PSE), y posteriormente el PECE, responden fielmente a la lógica y a las necesidades planteadas en la coyuntura de 1982-90. No tienen por objetivo recuperar el poder adquisitivo del salario y solamente en parte -y en forma externa- tienen como objetivo reducir la inflación. Su objetivo primordial es recuperar la tasa de ganancia de los capitalistas aunque esto signifique una reducción aún más drástica de los salarios, el empleo, la planta productiva nacional (micro, pequeña y mediana empresa), así como de la inversión productiva.

90 La coyuntura planteada en 1982, se vio ampliamente influenciada a por lo menos cuatro tendencias generales: La reestructuración mundial de la economía; el desmantelamiento (o adelgazamiento) del Welfare State; la integración regional de las economías nacionales y la interpretación de culturas y costumbres; y la crisis de los regímenes políticos posrevolucionarios de partido de Estado o partido único.

Los países sudamericanos de industrialización comparable a la de México (Brasil, Argentina, Chile) tuvieron que entrar en el curso de los años setentas en la reestructuración mundial, a través de dictaduras militares que desmantelaron las políticas nacional-populistas y los "pactos sociales" subyacentes, forma tomada en esos países por las políticas de Welfare a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial.

México pudo eludir este camino gracias a, por lo menos tres factores:

- a) La estabilidad y el carácter histórico-constitucional del "pacto social" y el Welfare State.
- b) La persistente legitimidad conservada por el régimen de partido de Estado, comparable en esto a otros regímenes posrevolucionarios.
- c) El boom petrolero mexicano entre 1977 y 1981, que dio al Estado recursos para prolongar las condiciones económicas que nutrían la prolongación de la estabilidad y la legitimidad del sistema cuando en los países mencionados aquellas condiciones ya habían sido eliminadas por la crisis y los cambios en la economía mundial desde la primera mitad de los años setenta (Gilly 1991: 488).

La actual crisis financiera de 1995, dejó ver que la estrategia económica gubernamental fue subordinada a la política de pactos, la cual motivó la inversión especulativa en detrimento de la inversión productiva, de igual manera incentivo al capital foráneo en detrimento del nacional. En su momento por así decirlo el plan anti-inflacionario, vía pactos fue todo un éxito indiscutible en función de sentar las bases para implementar un Estado renovado, moderno y por supuesto muy capitalista que la fase de acumulación intensiva requiere⁹¹. Sus logros van más allá de lo técnico (reducción del gasto público, saneamiento de las finanzas y recuperación de la tasa de ganancia), y se remontan en lo político, al haber comenzado el desmantelamiento o adelgazamiento del Welfare State, el Estado benefactor (*l'Etat Providence*) ó Estado de bienestar, sin contra peso alguno, un cambio único sin discusión y acción política para la sociedad.

La combinación de crisis-reestructuración, agotamiento del pacto social cardenista, modernización económica, programas de austeridad vía política de pactos han configurado el contexto dentro el que se da la crisis salarial de los últimos años.

Si algún rasgo en el perfil socio-político del país ha estado cambiando en los últimos años, ése es el de las condiciones de existencia social de la clase trabajadora y el de su relación con el Estado (Garavito 1991: 251), es decir, el de la política salarial. De ahí que nosotros contextualizáramos la crisis salarial dentro de los factores antes mencionados.

Con el estallido de la crisis a mediados de 1982, el pacto social cardenista que se encontraba a la base de la fundación del Estado social en México ha venido cambiando paulatinamente. Este cambio fue preanunciado de antemano en una primera inflexión descendente de la curva salarial a partir de 1977. La inflexión como veremos se convirtió a partir de 1983, en desplome, el cual lo acompaña

⁹¹ Cuando José Córdoba Montoya, presenta y discute *Diez Lecciones de la Reforma Económica en México* (Nexos 158: 1991), lo hace de una forma apologética. La referencia constante a los éxitos del ajuste mexicano no solo pretendía ocultar la magnitud de los costos sociales y políticos sino también pretendió tender una cortina de humo sobre el carácter contradictorio y errático de la política económica de los últimos años.

Para una elaboración de estas lecciones ver, *inter alia*, Jorge Alcocer, *Economía Mexicana: Las lecciones pendientes*, así como a Juan Castaingts Teillery, *La redistribución del ingreso*, (Nexos 161: 1991)

una caída en los índices de ocupación, la crisis puso al descubierto todos los desequilibrios internos y externos de la economía acumuladas durante las décadas que la precedieron. De igual manera sirvió como prolegómenos de la crisis salarial.

La mutación que se ha dado de del pacto social postcardenista hacia el pacto de los 80's por la "modernización" ha significado la imposición de una política de austeridad, la cual ha golpeado por igual a los distintos actores de la economía, el Estado, empresarios e inclusive a los trabajadores⁹².

Pero la mutación va más allá de una política de austeridad dentro de la cual se mueven otros gravantes de la crisis o dicho de otra manera ha sido el eje en el cual se sustenta la modernización bajo el supuesto de que el Estado es el culpable de todos los males de la economía de ahí que hayamos que eliminarlo, adelgazarlo, o desmantelarlo, lo anterior significo terminar con el antiguo pacto social y sustituirlo por el pacto de los 80's, el de la "modernización".

La modernización o desmantelamiento del Estado, significo la transferencia de empresas estatales previamente saneadas a empresarios privados, mexicanos y extranjeros⁹³

Estos traspasos han estado acompañados por una "desregulación" o flexibilización de las normas laborales a través de la abrogación de partes substanciales de los contratos colectivos de trabajo o del contrato mismo para dejar paso a nuevas relaciones laborales menos protectoras y más competitivas.

Aunado a lo anterior se ha venido dando una reestructuración por así decirlo de la relación entre el Estado y los asalariados, esta se ve reflejada en una disminución

⁹² Al respecto (Gilly 1990) dice, "dos pilares del sistema político mexicano están cambiando rápidamente. Uno es económico, la relación entre el Estado y determinadas ramas de la producción. El otro es social, la relación entre los empresarios, los trabajadores y el Estado.

⁹³ De manera paradójica, la quiebra del Estado interventor mexicano se inicia en 1982, justamente a partir del momento en el que se produce el último jalón nacionalizador. La expropiación de la banca representa la línea divisoria entre un viejo pacto social y el pacto por la modernización, entre el Estado expansionista y un Estado desmantelado.

constante del monto global del gasto social público o "salario social". El "Estado benefactor" (*l' Etat Providence*) o "Estado de bienestar" se repliega, mientras avanza por todas partes la privatización o la reducción de la cobertura estatal en servicios sociales, atención a la salud, vivienda y educación⁹⁴.

El desmantelamiento del Estado pese a estar dentro del interregno modernizador (ruptura del "pacto social" por un "pacto modernizador") responde como hemos visto a las necesidades de la coyuntura planteada en 1982, con la propia crisis así como por la ola de fondo de los años ochenta que arrastra a por lo menos cuatro tendencias mundiales que afectan pos igual a la economía que a la política, ámbitos donde los actores más afectados han sido los trabajadores asalariados.

2. MOVIMIENTO DEL SALARIO REAL.

En el intento de construir nuestra propia serie salarial que reflejara de una manera más fehaciente el deterioro del poder adquisitivo de los trabajadores, así como el movimiento del salario real de los últimos años (1976-1995), empezamos su construcción con los datos de la Encuesta Trabajo y Salarios Industriales, sabiendo de antemano que esta única y exclusivamente nos proporcionaría datos hasta 1985, es decir, solo diez años, quedando por completar los otros diez años de nuestra serie, en un principio se pensó completar los años restantes mediante una estimación a partir de 1986, con tasas de crecimiento 1976-1985. Lo anterior, era buena idea, que echamos por la borda tras un estudio "meticuloso" de la Encuesta Industrial Mensual ⁹⁵.

La Encuesta Industrial Mensual, nos proporciona datos de las remuneraciones anuales por persona ocupada, así como mensuales. Las remuneraciones las desagregan en salarios, sueldos y prestaciones sociales. Hasta aquí parecía que

⁹⁴ David Wilensky (1975), citado por (Gilly 1990: 436), da esta definición clásica: "la esencia del Welfare State consiste en niveles mínimos de ingresos, nutrición, salud, vivienda y educación protegidas por el gobierno y asegurados a cada ciudadano como un derecho político, no como caridad".

⁹⁵ Los datos que muestran ambas encuestas, son nominales, para presentar una media del salario real, es necesario deflactarlas por un índice de precios.

nuestro problema quedaba resuelto, pero no, lo que nosotros buscábamos no era una media anual, ni mensual, sino, una media salarial semanal, ¿ Por que ?. Si nosotros queríamos completar nuestra serie salarial que originalmente presenta datos del salario semanal, lo más correcto era continuar con nuestra construcción con un salario medio semanal. Nos asistía la inquietud de que ningún otro patrón de ingreso familiar, podía sustituir al establecido, ya que la gran mayoría de la población mexicana son obreros, los que perciben su pago semanalmente ⁹⁶.

Ante tal situación y tomando en cuenta los criterios para el calculo del salario medio semanal de la Encuesta Trabajo y Salarios Industriales (si recordamos el salario medio pagado en la industria a la semana resulta de sumar los salarios de los trabajadores e inmediatamente después dividirlos por el número total de obreros) tomamos el salario mensual de la Encuesta Industrial Mensual y lo dividimos entre cuatro que es el número de semanas en que esta compuesto un mes⁹⁷, el resultado fue un salario medio semanal.

El salario medio semanal que se logro calcular, tiene un grado de confiabilidad en el cambio de año como de fuente del 90 % con respecto a otras (Loria 1993), de esta manera podemos presentar una serie salarial (1976-1995) lo más homogénea posible y utilizando, las variables y las fuentes adecuadas, lo que nos permite un mejor análisis del movimiento del salario real.

La afirmación anterior resulta de cotejar la serie salarial de Loria, la que se compone de al menos tres fuentes distintas: El índice del salario real del D. F. de Bortz; del índice del poder adquisitivo de los salarios de la industria manufacturera, INEGI-INAH; y del índice del salario pagado a obreros en la industria manufacturera, INEGI. Esta serie al utilizar su segunda fuente de 1976-1987 (INEGI-INAH), muestra un cambio porcentual de 1985 a 1986 de 8.80 %, mientras que la nuestra en el mismo período (y que es donde cambia nuestra

⁹⁶ Además otra ventaja del uso de las categorías es el hecho de que el salario medio semanal muestra lo que efectivamente ganan los trabajadores.

⁹⁷ No fue necesario dividirlo por el número total de obreros, ya que la Encuesta nos da las remuneraciones anuales y mensuales por persona ocupada.

fuente) arroja un cambio porcentual del 9.41 %, es decir, una diferencia mínima del 0.61 %.

Por lo expuesto anteriormente creemos que nuestra serie salarial muestra de una manera más objetiva el movimiento del salario real.

Los estudios que sobre movimiento de salario real se han hecho, escogieron el camino más fácil, utilizando una media anual que la Encuesta Industrial Mensual, nos proporciona, lo anterior pese a no ser de todo erróneo muestra, el inconveniente que hemos estado señalando, el no captar objetivamente el movimiento del salario real semanal. Además pese a coincidir en el movimiento así como en las inflexiones, la media anual no capta el movimiento que el salario sufre en un año, tanto como una media semanal, la que reciente el cambio de política gubernamental y de la propia empresa.

2.1. DE LA CRISIS ECONÓMICA A LA CRISIS SALARIAL 1981-1983.

A partir de 1983, se da el desplome del poder adquisitivo de los trabajadores, preanunciado en la inflexión de 1976. El comportamiento del salario real de 1981 a 1983, siguió el mismo movimiento que el de los años que le precedieron.

La crisis económica que ha caracterizado a la década de los ochentas, ha irradiado todos los ámbitos de la nación, economía, Estado, empresarios, y trabajadores pero quizás ninguno de ellos se vio tan afectado como los trabajadores asalariados quienes vieron disminuir su poder adquisitivo en los primeros tres años de los 80's en un - 21.36 %, de esta manera estallaba por así decirlo la crisis salarial de los 80's y que se prolonga hasta la primera mitad de los 90's.

La crisis vino a reflejar el agotamiento de la vía o modalidad de desarrollo económico y puso de manifiesto la incapacidad de México a adaptarse plenamente a la nueva fase de acumulación intensiva.

Así México entra en una situación recurrente de crisis. El impacto provocado en el ámbito económico, social, y político le ha otorgado un carácter "global". También se le ha calificado de ser una crisis "estructural" por cuestionar las formas y los métodos de acumulación. Lo anterior significó que la extracción social del plusvalor y la reproducción del capital encontró límites y obstáculos en la existencia del mismo sistema.

La crisis económica de los ochentas tiene su preámbulo en la crisis de mediados de los setentas (1976), hoy en día la crisis financiera que vive el país, refleja claramente la inviabilidad de los programas de ajuste ortodoxos para resolver los problemas estructurales de nuestra economía y más aún tienden a la yatrogenia⁹⁸, generándose una crisis de carácter recurrente.

Las tres crisis además tienen la singularidad de haberse generado a partir de los desequilibrios macroeconómicos: déficit en balanza de pagos, deterioro de reservas internacionales del banco de México, sobreendeudamiento, devaluación postergada etc, es decir, no hemos aprendido nada de nuestros errores, y estos solo han servido para acrecentarlos día con día, al fin y al cabo quien paga el banquete sin haber probado son los trabajadores mexicanos.

Pero sobretodo la crisis de los 80's, tiene la singularidad de abrir el camino a una nueva forma de acumulación (la intensiva en capital), más explotadora, más flexible en cuanto a normas y leyes laborales, más deteriorante en cuanto al salario real y condiciones de vida de la clase trabajadora.

⁹⁸ Cuando un paciente con insuficiencia renal crónica consulta al médico por una infección concomitante. La acción del médico sería recetarle una fuerte dosis de gentamicina (un antibiótico tóxico para el riñón). Como efecto sería una probable desaparición de la infección, pero inexorablemente le produciría colapso renal con mayor deterioro de su estado general, constituyéndose en una amenaza para su vida. Hemos querido utilizar esta analogía al igual que (Villares 1986:195) para explicar en que consiste la yatrogenia.

Muestra de ello es el deterioro que el salario real sufre en 1981, el cual pasa de \$1366.71, pesos en 1980, a \$ 1305.32, pesos en ese año, para 1982, es de \$ 1461.92, pesos, es decir, se desencadena la crisis salarial de los ochentas orquestada con la inflexión de 1976. Para 1983, el salario real se coloca en los \$ 1076.03, pesos, un desplome de alrededor del 27.02 % (véase cuadro 4 anexo estadístico), en tan solo un año, con lo anterior más que entrar en una recurrencia de crisis salarial entramos en la depresión salarial de los ochentas.

La inflación en los primeros tres años de los ochentas se acelera, partiendo de niveles relativamente bajos (1981=28.7 %, 1982=98.8 %, 1983=80.8%) (véase cuadro 5 anexo estadístico). El incremento generalizado de los precios fue y es la forma más fácil de recuperación de la tasa de ganancia de los capitalistas, de esta manera tal y como podemos apreciar, la pérdida del salario en el año de 1981, fue de \$1428.19, pesos, en 1982 equivalía a \$ 2874.45, pesos, en tanto que para 1983 era de alrededor de \$7678.14, pesos. Si sumamos esta pérdida y el salario semanal real obtendremos un salario ideal 99, así para 1981 =2729.51; 1982 =4336.37; y, 1983 = 8754.17, pesos.

Pero hay que considerar que la reproducción de la fuerza de trabajo se encuentra determinada no sólo por el monto del salario medio semanal nominal que el trabajador percibe al vender su fuerza de trabajo. Se compone también de las transferencias que el gobierno realiza a través del gasto social. Estas transferencias se componen de los beneficios que el trabajador y su familia reciben por intermedio del gasto social en salud, educación, vivienda, alimentación y transporte 100.

El gasto social representa dos caras de una moneda, por un lado entre mayor sea este, más barata es la fuerza de trabajo y por el otro viene a completar el deterioro de las condiciones de vida de la fuerza de trabajo. Pero en última

99 Es el salario que se requiere para tener el mismo poder adquisitivo que prevalecía en 1978.

100 En la información sobre gasto social no se consignan los subsidios a alimentación (vía CONASUPO) y transporte (vía sistema de transporte público).

instancia para lo que sirve es para satisfacer las necesidades de acumulación del capital.

Entre 1981-1983, la evolución del gasto social no compenso sino acompañó la caída del salario real, así para 1981 era de 195.09 (mmdp); 1982 = 194.98; 1983 = 128.49, las cifras son más que contundentes, para 1983 el gasto social había bajado 65.9 %, (más del 50 %) con respecto a 1981 (véase cuadro 6 anexo estadístico), punto más alto de estos tres años. De esta manera el trabajador se ve atado por dos flancos, pues no solo merma su bienestar por la reducción de sus percepciones reales directas, sino además las transferencias, vía el gasto social, también se reducen, es decir, "le va mal como trabajador y le va mal como ciudadano" 101.

Para 1983, si bien no había un movimiento obrero organizado independiente del corporativismo oficial, si se estaba actuando para contrarrestar el deterioro del poder adquisitivo de los trabajadores: el año de 1982, cuando se agudiza la crisis económica y se instrumenta una política gubernamental de austeridad y cuando la inflación se convierte en un fenómeno crónico (98.8 %), teníamos 16030, emplazamientos a huelga que representan el 15.72 %, del total que se efectuaron durante la década 102. Para 1983, la situación cambia y se reduce el número de

101 Algunos autores de la línea de "El Cotidiano", consideran al gasto social, como el salario indirecto, en tanto al salario que se percibe por vender su fuerza de trabajo como salario directo.

102 Esta acción era parte de la estrategia de la burocracia sindical para presionar al gobierno a fin de modificar su política laboral de austeridad y desempleo. Sin embargo a partir de aquí el gobierno del Presidente de la Madrid consiguió uno de sus triunfos, pues respetando el derecho a huelga, logro someter la belicosidad del sindicalismo oficial e independiente a su política e infringir una derrota que marcaría los términos de relación obrero-Estado. Al sindicalismo oficial lo logro someter amen de la recuperación de su propuesta de Reforma Económica de (1978), (en el recogió las demandas que había logrado desarrollar el sindicalismo independiente en su expresión más acabada: La Tendencia democrática de Rafael Galvan. En efecto, aquella propuesta de reforma Económica (1978), presentaba algunas de las principales demandas de la Declaración de Guadalajara, menos una por supuesto: la de la independencia y libertad sindical). La inclusión del sector social en las modificaciones constitucionales (diciembre 1982, de lo que se llama el capítulo económico de la constitución, artículos 25, 26, y 28) significaba una respuesta del gobierno al sector oficial (CTM) de los trabajadores, lo anterior fue una mera táctica del gobierno, que se quedo en la mera promesa sin cumplir y a los independientes por intermedio de la presión y la fuerza.

emplazamientos a 13536 (13.27 %), del total (véase cuadro 7 anexo estadístico) 103.

Si bien del total de los emplazamientos a huelga en 1982, solo estallan 675; y en 1983, 230, cabe hacer notar como los datos lo indican, el grueso de los emplazamientos fueron motivados por demandas que se relacionan con las remuneraciones al trabajo (salario directo y prestaciones económicas). La demanda obrera más frecuente y a veces la única durante estos años de crisis es la de aumento de salario, es la defensa de las condiciones mínimas de existencia de los trabajadores.

2. 2. DEPRESIÓN SALARIAL 1983-1995.

En la década de los ochentas asistimos al mayor deterioro del poder de compra de los trabajadores mexicanos, trabajadores que no solo han visto caer su salario real como consecuencia de una inflación galopante, sino también han visto perder su fuente de empleo, así pues la década de los ochentas puede ser catalogada como la década perdida de la clase trabajadora, quien se han visto insertados en un doble proceso de la economía mexicana, la crisis-reestructuración.

En este y en otros contextos que hemos citado con antelación, es donde ubicamos la depresión salarial iniciada hacia los ochentas, y que según cálculos llega a representar una caída del - 46.85 %, de 1983 a 1994, de estos años, en siete de los once muestran caída salarial, en los cuatro restantes observamos una recuperación, no obstante la tendencia es a la baja.

De los siete años que se observa pérdida salarial, solo uno destaca por su dimensión, 1992, aún que no hay que olvidar el fatídico 1983, año en que se inicia la depresión salarial, 1992, es sin duda el año que en la década de los noventa da continuidad a la depresión salarial de los ochentas.

103 Lo anterior tiene una explicación lógica aunque no del todo clara para los que ignoraron el Pacto de Solidaridad Nacional, firmado por la CONCAMIN y el Congreso del Trabajo, en el cual se comprometen a tener prudencia y moderación en el alza de precios y salarios.

Sí bien de 1989-1991, no se observa una pérdida salarial, tampoco se observa una recuperación real, pues la que se da es insignificante

Por su dimensión la pérdida salarial en el período 1983-1995, es igual de profunda que la observada durante y después de la Segunda Guerra Mundial, (1940-1946), período este en el que arranca la industrialización mexicana, y en donde hay una sobreoferta de fuerza de trabajo que resulta de la liberalización del campesinado mexicano como consecuencia de la Reforma agraria cárdenista.

Si nosotros sumamos la pérdida salarial de los tres años restantes de la década de los ochentas (- 21.30 %), es decir, en donde se da la crisis salarial (*ítem anterior*) encontramos una caída del orden del - 68.21 %. Las cifras son alarmantes, más aún lo es el deterioro de las condiciones de vida de la clase trabajadora.

El deterioro salarial, observado se explica, en parte por la galopante inflación que se observa a lo largo del período de estudio, así tenemos que la inflación acumulada fue de 564.6 %. Los años que destacan por inflación alta son, 1986, 1987, no obstante hay que recordar que esta se vuelve preocupante o alarmante a partir de 1982. Si bien es cierto que el gobierno de Salinas se apunta un diez, al haber bajado la inflación a tan solo un dígito (8.0 %) en 1993 (véase cuadro 5 anexo estadístico), esto es gracias, en parte a la estrategia anti-inflacionaria de shock, de línea ortodoxa con fachada de heterodoxa y que el doctor Córdoba, supo en su momento vender bien, y en mayor medida al gran sacrificio que el pueblo mexicano a realizado año con año apretándose el cinturón aún más.

Es en este marco es donde se da la recuperación de la tasa de ganancia vía incremento generalizado de los precios (inflación). En vez de una recuperación productiva del capital se optó por la recuperación especulativa, que desembocó en la crisis de principios de 1995.

Al comenzar la depresión salarial de los ochentas, con la administración de Miguel de la Madrid, se da un incremento al impuesto al valor agregado del 15 %

(1983), en el sexenio de Salinas de Gortari el IVA, baja nuevamente al 10 %, la actual administración de Zedillo, la vuelve a incrementar al 15 %, la finalidad es aumentar la eficiencia fiscal y adaptarla a los cambios estructurales y a los nuevos instrumentos financieros¹⁰⁴.

Es decir, a lo largo de este período, no sólo el empresario aprovechó su condición solidaria del obrero, sino también el Estado, y de esta manera ambos, vía incremento generalizado de precios (inflación) e impuestos, trasquilaron al obrero mexicano.

Pero no solo como trabajador le fue mal al obrero, sino también como ciudadano, pues la caída salarial fue acompañada de la disminución del gasto social, aquel que se destina a educación, salud, solidaridad y desarrollo urbano (alumbrado, alcantarillado, agua potable, etc).

Así tenemos que el salario indirecto (gasto social) cayó en este período. 1982, marca el fin del Estado benefactor, así como el inicio de un nuevo Estado, reconstituido en el mercado. Tomando como 1982=100, tenemos que para 1994 el gasto social había caído 124.25 %, de 1983 a 1994. De este período solo en tres se observa caída, 1986 = - 28.6 %, 1987 = - 3.25 %, 1988 = - 13.2 (véase cuadro 6 anexo estadístico), aún que en los demás años no encontramos caída, la recuperación es lenta y paulatina, la recuperación observada a partir de 1993, se debe más que nada a la política que de Solidaridad hizo el Estado como medida para el financiamiento de obras, empresas, proyectos de inversión, becas, asistencia social, etc, para el combate a la pobreza.

Si observamos el comportamiento del gasto social por clasificación sectorial tenemos que el rubro más descuidado fue el de Desarrollo Urbano, en donde

¹⁰⁴ Para lograr lo anterior, además se realizaron modificaciones y reformas tributarias, descentralización de la recaudación y la fiscalización, así como el ajuste de precios y tarifas del sector público. El resultado de la reforma tributaria se expresó en una elevación real de los ingresos presupuestales del Estado, pero también en un cambio sustancial en su composición, es decir, los ingresos no petroleros adquieren un peso mucho más significativo frente a los ingresos derivados de los hidrocarburos y de las exportaciones. Las anteriores medidas son para el saneamiento de las finanzas públicas vía ajuste fiscal para reestructurar el rubro ingresos.

observamos caída del gasto en cinco de los once años, le sigue, el rubro de salud con cuatro años de los once, los rubros de Solidaridad y Educación muestran caída en tan solo tres años de los once, resulta interesante señalar que las caídas más prolongadas se dan inmediatamente después de la aplicación de los programas de Shock (PIRE-1983), así como después de la primera firma del Pacto de Solidaridad Económica (1987).

La reducción de este ingreso (salario indirecto) destinado a los trabajadores constituyo la consolidación inmediata de la estrategia pactada en 1982, el adelgazamiento del Welfare State o Estado Benefactor, vía saneamiento de finanzas públicas.

Por lo apuntado hasta el momento pareciera que no hubo una respuesta de los trabajadores ante la crisis, sería grotesco señalar que estos permanecieron inmóviles, pasivos, más bien estuvieron esperando el momento de saldar cuentas con el Estado, mientras ese momento llegaba hicieron labor de hormigas que fructífero en la consolidación de un sindicalismo independiente no muy numeroso pero si lo bastante solidó.

El constante deterioro salarial en este período obligo a los trabajadores a llevar a cabo 9 1912, emplazamientos a huelga, si bien de estos solo fructificaron 1.9 %, es decir 1 772. De los años que destacan por el número de emplazamientos así como de huelga realizadas, destaca 1986, con 11 579, emplazamientos y 312, huelgas, así también el año 1987, con 16 145 (véase cuadro 7 anexo estadístico), emplazamientos y 174, huelgas realizadas, hay que recordar que el "Pacto de Solidaridad Económica se establece el 15 de diciembre de 1987, tres días antes de la amenaza de la CTM de huelga general ..." (Bolívar 1991:9) 105.

Como los datos lo indican, el grueso de los emplazamientos fueron motivados por demandas que se relacionan con las remuneraciones al trabajador (salario directo

105 Hay que recordar que en los años 1986 y 1987 el incremento generalizado de los precios, es decir, la inflación se silúa en el orden de tres dígitos, 105.8 y 159.2, respectivamente, lo que obligo a los trabajadores a dar una respuesta concreta a un fenómeno que hacía mermar aún más su salario.

y prestaciones sociales). Este carácter defensista del movimiento de los trabajadores se expresa en el tipo de conflictos que predominaron a lo largo del período de estudio. El 72.5 % de los conflictos que predominaron a lo largo del período de estudio se hizo para intentar mejorar salarios y prestaciones, mientras que los conflictos que se generaron por violaciones al contrato colectivo de trabajo, en solidaridad con otros movimientos, para defender el empleo y las que manifestaron pugnas intergremiales y con el Estado representaron el 27.5 %, restante.

No obstante el gran número de emplazamientos, así como el mayor por remuneraciones, a lo largo del período de estudio, no hemos encontrado una recuperación que genere alguna tendencia positiva, más por el contrario nos hemos visto inmersos en una depresión salarial que se explica en parte por un corporativismo sindical (CTM, CROM, CROC) que no ha podido defender los intereses de quien dice representar.

La incapacidad de defensa de los trabajadores frente a los embates de la crisis, se expresa como una crisis de la relación Estado-Sindicatos, esta crisis corporativa ha sido incubada a lo largo de la década de los ochentas, la que se agudiza y se expande en nuestros días tras la peor caída salarial.

La CTM, pese a tener una hegemonía dentro del Congreso del Trabajo 106, no ha podido levantar un proyecto alternativo frente a la modernización productiva, ni ha podido defender el salario y el empleo de sus agremiados, lo anterior aunado a su relación corporativa con el Estado ha desgastado su legitimidad y ha puesto en entre dicho la viabilidad del sindicalismo oficial en la solución del problema más apremiante de la clase trabajadora, los bajos salarios.

A lo largo del período de estudio si bien no se llevaron a cabo las grandes movilizaciones de trabajadores que se esperaban, si cuajo un sindicalismo

106 Ello se debe a la capacidad de expresión de la diversidad social de la misma clase trabajadora, la CTM, tiene prendida las velas en todas las ramas de la actividad económica, en contraste la CROC y la CROM, solo tiene poder en dos ramas, la textil y la referesquera.

independiente no muy numeroso pero sí en constante ascenso de lucha, muestra de ello, son los grandes sindicatos universitarios, automotriz, refrescos pascual, textil, etc.

Para algunos, los trabajadores permanecieron en completa pasividad que asombra a propios y extraños, para otros (y es con la tendencia que coincidimos) los trabajadores, aguardaron el momento para saldar cuentas. Ese momento llegó en Julio de 1988, con las elecciones presidenciales emergió un nuevo actor el ciudadano-trabajador, quien encontró en las urnas su voluntad de legitimarse como tal, para algunos, no es más que un fenómeno de "ofuscación popular". Para nosotros ese fenómeno que se gestó a lo largo de la década de los ochentas con la crisis, se consolidara en las próximas elecciones para saldar cuentas, aun que los beneficios estén por esperar.

"En ello nos sometemos a la despiadada crítica de lo real, por que la otra, la crítica que todo lo idealiza nos cansa y nos aburre con tanta certeza preconcebida. Preferimos con Marx pensar que la crítica se reduce a cotejar un hecho, no con la idea, sino con otro hecho" (Garavito 1991: 256).

3. DIFERENCIALES SALARIALES POR SECTOR Y RAMA DE ACTIVIDAD.

El movimiento del salario real en las manufacturas, entro a partir de la década de los ochentas en una situación de crisis recurrente (1981-1983), que se convirtió en depresión salarial (1983-1994), durante el resto de la década de los ochentas, así como en los cuatro primeros años de los noventa.

El deterioro salarial observado durante el período de estudio es alarmante, lo que ha propiciado una concentración de la riqueza aún mayor que antes de los años de crisis, la incipiente recuperación que se da de 1989 a 1991, es resultado del aumento de la productividad, modernización de la industria, más que de una política salarial redistributiva.

Así tenemos que los trabajadores (de los sectores) de las actividades Servicios Sociales, Construcción, Industrias Extractivas son quienes perciben los más bajos salarios en 1986, con un salario medio de cotización bimestral, de 2,897, 2,927, 3,075, respectivamente. Por el contrario, los trabajadores de la Industria de Servicios para Empresas y Personas, Transporte y Comunicaciones, Industria Eléctrica y Suministro de Agua Potable, obtienen en promedio las más altas, con 3,468, 3,694, 6,010, salarios medios de cotización bimestral respectivamente.

Un año después de haberse implementado el PSE (1988), la situación era la siguiente. Los trabajadores (de los sectores) de las actividades Construcción, Servicios Sociales, y Comercio, percibían los más bajos salarios, 11,570, 12,332, 12,400 respectivamente, mientras que las actividades que más percibían eran la de Servicios para Empresas y Personas, Transporte y Comunicaciones e Industria Eléctrica y Suministro de Agua Potable, con 15,048, 12,400, 30,926, respectivamente.

Es decir, los tres niveles más bajos de salarios cambia de 1986 a 1988, el sector terciario, en este último año logra colarse hacia esta clasificación, mientras que el sector de la Industria extractiva avanza paulatinamente hacia una leve recuperación salarial.

Cuatro años después, en pleno auge del PECE, la situación había cambiado muy poco, el sector extractivo del país abandonaba el grupo de sectores con salario bajo y ascendía lenta pero constantemente, y era solo superado por el sector de Servicios para Empresas y Personas, El Transporte y Comunicación así como por el sector de la Industria Eléctrica y suministro de Agua.

El que el sector dedicado a Servicios Sociales se encuentre en las tres fechas analizadas dentro del grupo de sectores con más bajos salarios, denota la proletarización de que ha sido objeto los profesionistas del país, con lo cual se desalienta a las futuras generaciones a llevar a cabo una preparación profesional. Por su parte, que el sector de la Construcción se encuentre dentro del mismo grupo denota lo que la evidencia empírica arroja, el de la pauperización de los

obreros de la Construcción, los cuales tienen que subsistir en el sector que a través de los años ha servido de amortiguador de los bajos salarios y el desempleo, el del Comercio.

Son estos tres sectores en donde se han refugiado la gran masa de trabajadores desempleados, quienes se han rolando (intercalado) en su momento las tres actividades para completar un salario digno.

Si observamos el comportamiento del sector manufacturero a nivel de Rama, tenemos que las actividades con más bajo salario promedio de cotización, son las dedicadas a la (24) Fabricación de Prendas de Vestir y Otros Artículos Confeccionados con Textil, la (25) dedicada a la Fabricación de calzado e Industria del Cuero, la (26) Industria y Productos de Madera y Corcho; excepto muebles, y la (27) Fabricación y Reparación de Muebles y Accesorios; excepto los de Metal y Plástico Moldeado con 22,381, 27,194, 23,478, 24,459 respectivamente, esto en 1992.

Por su parte los salarios medios de cotización del sector manufacturero más altos los encontramos en actividades de las ramas del (22) Beneficio y Fabricación de Productos de Tabaco (54,279), (30) Industria Química (53,039), (31) Refinación del Petróleo y Derivados del Carbón Mineral (no incluye PEMEX), (34) Industrias Metálicas Básicas (46,577), y (38) Construcción y Reconstrucción y Ensamble de Equipo de Transporte y sus Partes (44,984).

Ya en los estudios que sobre industrialización (por cierto muy abundantes) se han hecho se apuntaba que existen dos tipos de industrias, las "tradicionales", y las "dinámicas" o "modernas", lo que nosotros observamos es que en las industrias con salarios bajos son las llamadas "tradicionales" o "livianas", mientras que los salarios más altos los encontramos en las ramas "dinámicas" "modernas" o "pesadas", y por lo general las primeras son intensivas en trabajo. Por su parte el siguiente grupo es intensivo en capital, tienen maquinaria y equipo más moderno y de punta, son industrias con alto grado de inversión extranjera, mayores y más complejos procesos de trabajo.

4. EL SALARIO EN LA DETERMINACIÓN DE LA CANASTA OBRERA BÁSICA.

Existen en México un buen número de indicadores de precios, tales como el índice de precios al consumidor y al mayoreo, publicados por el Banco de México, que son datos muy confiables. Sin embargo los números índices usados para la elaboración de estos indicadores, no son del todo claros y comprensibles para quienes no son técnicos en esta materia.

Es muy importante que la mayoría de las personas tengan conocimiento real de lo que sucede con los precios de los artículos básicos, consciente de lo anterior, nos propusimos abordar el presente ítem, con la intención de mostrar el costo real de la **Canasta Obrera Básica** en relación al salario mínimo semanal, para de esta manera conocer cual es el poder de compra de la clase trabajadora, es decir, cuantos productos de la **Canasta Obrera Básica** puede comprar con su salario nominal pagado a la semana¹⁰⁷.

Definimos al igual que lo hace el **Centro de Análisis Multidisciplinario** de la Facultad de Economía de la UNAM, como un conjunto de productos necesarios para la reproducción de una familia obrero promedio. Esta suma de productos constituye lo estrictamente necesarios (desde el punto de vista físico y moral) para el consumo de los trabajadores.

La idea de una canasta básica, es decir, del conjunto de bienes y servicios indispensable para que los trabajadores puedan llevar una vida digna, la encontramos por vez primera en la **Constitución de 1917**, al termino de la revolución mexicana.

En su famoso artículo 123 (fracción VI), desde entonces se establecía que "los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades

¹⁰⁷ Ya Marx señalaba en El Capital que el valor de la fuerza de trabajo se determina por la cantidad de trabajo socialmente necesario para reproducirla. El valor de la fuerza de trabajo reside pues, en sus gastos de reconstitución o reproducción (alimentación, vivienda, vestido, etc). Hoy día, con la crisis económica, la reproducción de la fuerza de trabajo (obrero y su familia) se hace a duras penas, y subsistiendo con niveles inferiores de nutrición.

normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, para promover a la educación obligatoria a sus hijos".

Cuando se federalizo la materia del trabajo, la **Ley Federal del Trabajo**, se encargo de especificar más esa idea original sobre la **Canasta Básica**. En su artículo 562 (apartado D) se advierte que el salario mínimo debe ser "el presupuesto indispensable para la satisfacción de las siguientes necesidades de cada familia, entre otras: las del orden material, tales como la habitación, menaje de casa (muebles, equipo de cocina, etc), alimentación, vestido y transporte; las de carácter social y cultural, tales como (la) concurrencia a espectáculos, practicas de deportes, asistencia a escuelas de capacitación, bibliotecas y otros centros de cultura; y las relacionadas con la educación de sus hijos".

Pero no es sino hasta años recientes cuando el tema de la **Canasta Básica** cobra gran importancia. Concretamente a **partir de 1976**, fecha en que el salario (medio industrial y mínimo) comienza a caer en picada. Al mismo tiempo comienza a multiplicarse las versiones o proyectos de varias instituciones y organismos, tanto del gobierno, del ámbito académico y del sector empresarial, como del movimiento obrero organizado, respecto a lo que debería contener la **Canasta Básica** de consumo popular.

Lo primero a distinguir entre estas tiene que ver con el carácter y el propósito de la canasta que se elabora, y más en particular, con la distinción entre lo que **es** y lo que **debería ser**; es decir, entre lo que el pueblo realmente consume y lo que debería consumir.

Bajo la primera clasificación, tenemos, dos tipos básicos de canasta:

1) Canastas reales. Son elaboradas a partir de encuestas sobre lo que la gente de determinado lugar y estrato social consume realmente en su vida cotidiana. Su función o propósito general es contar con la información que sirva para conocer cuánto ha aumentado la capacidad adquisitiva del salario, que se está

consumiendo, y en su caso que se ha dejado de consumir, por lo tanto, se trata de **canastas de carácter informativo**.

2) Canastas recomendables. Son elaboradas con base en la información proporcionada por instituciones autorizadas al respecto al respecto a las condiciones necesarias (materiales, sociales, culturales) para que la población tenga un consumo adecuado. Su función es la de proponer qué se debe consumir, a efecto de alcanzar un determinado nivel de bienestar social. Su carácter es pues, ya no informativo, sino **propositivo o normativo**.

Por el momento nos centraremos en las **canastas recomendables**, pues creemos útil ver primero lo que debería estar consumiendo el pueblo mexicano, para luego poder compararlo con lo que en realidad está consumiendo.

Respecto a la **amplitud** de las canastas recomendable, es aquí donde se presenta la mayor variedad. dentro de esta línea encontramos las **canastas básicas recomendable integral o amplia Nacional y Regional**. la primera, es decir, la **Nacional**, abriga tres canastas de consumo integral: La de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (**CNSM**), la Canasta-**SECOFI**108 y la del Instituto Nacional del Consumidor (**INCO**)109. La importancia de esta última (canasta de consumo social) radica en que es el resultado de analizar 16 canastas, documentos y estudios relacionados con el tema (CETAC 1985:15).

La segunda, es decir, la **Regional** (zona norte, zona golfo, zona sureste) se subdivide en **Urbana y Rural**, la primera de estas, la **urbana**, contiene a la: "**Canasta de alimentos y abarrotes de consumo básico y generalizado**" (INCO-1981, 56 artículos sin ponderación), y a la "**canasta obrera básica**" (TAE-UNAM 1978-1991, 114 artículos sin ponderación)110. Por su parte la **rural**, solo

108 La primera estuvo vigente hasta agosto de 1983, la segunda, "el paquete básico de consumo popular", estuvo integrado al PIRE, PRONAL y al Sistema nacional de Abasto, acordada en el Pacto de Solidaridad de agosto de 1983, Estas canastas son quizás el antecedente de la Canasta oficial-pacto (1987-1994).

109 El INCO, es quizás la única institución de importancia que ha elaborado con rigor una canasta de consumo urbano u otra de consumo rural. Ver INCO, cuadernos del consumidor # 20, noviembre de 1982.

110 El Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía de la UNAM; es quizás el único centro de educación superior que ha elaborado tres canastas básicas: la "Canasta Obrera Básica, 1978-1994, la Canasta Obrera Indispensable

contiene a la "canasta de alimentos y abarrotes de consumo básico generalizado" (INCO, 60 artículos sin ponderar) (EL COTIDIANO 44:1991).

Del otro lado, han habido esfuerzos -notablemente el del desaparecido Sistema Alimentario Mexicano (SAM) y el de la Coordinación del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (COPLAMAR), que con base en estudios serios sobre las exigencias mínimas relativas o específicas de nutrición, han elaborado sus propuestas de canasta alimenticia, veamos cuales son: Canasta normativa de alimentos (COPLAMAR) 34 alimentos (ponderada); Canasta básica recomendable (SAM-1982), 30 artículos, ponderada; Canasta de (INN-1981), 17 artículos, ponderada; Canasta superbásica (CET-1985) 111, 19 artículos, ponderada; Canasta obrera recomendable (INN, TAE, UNAM-1991), 40 artículos, ponderada.

Recapitulando, habíamos visto que hay dos tipos de canastas generales, la recomendable y la real, la primera puede ser amplia o integral y específica o mínima. Ahora nos toca observar la canasta real.

La canasta real contiene dos especificidades, intermedia y específica. Dentro de la intermedia se encuentra la **Canasta Obrera Indispensable** (TAE, UNAM/1978-1994), 28 artículos, ponderada. En la específica encontramos la **Canasta de Consumo Actual** (SAM-1981), 38 artículos, sin ponderar¹¹².

Para nuestro estudio de caso, tomaremos la **Canasta Obrera Indispensable**¹¹³, para ver realmente cuanto se ha podido consumir con un salario mínimo semanal,

1978-1994 y la Canasta Obrera recomendable. El mérito le ha valido el reconocimiento a nivel académico y de instituciones dedicadas a la materia.

111 La Canasta **superbásica** del Centro de Estudios del Trabajo (CET) resulta de comparar las canastas de la CNSM, SECOFI, INCO, SAM, COPLAMAR, lo que da una lista súper amplia y significativa, de cuyo cotejo se deriva una común. Canasta que al quedar integrada sólo por aquellos productos alimenticios que aparecen en todas las canastas, debiéramos ver como una canasta mínima o súper básica.

112 Se encuentra entre la específica o mínima y la integral o amplia o como la nombra el CET, máxima o razonable.

113 La **Canasta Obrera Indispensable** (COI), es una canasta real producto de una encuesta de INGRESO y GASTO a las familias trabajadoras del Valle de México, levantada por estudiantes y profesores de la Facultad de Economía de la UNAM. La Canasta esta conformada por 28 artículos básicos en alimentación, transporte, productos de aseo del hogar y personales y algunos artículos de vivienda.

pues solo de esta manera podremos ver el deterioro del poder de compra de la clase trabajadora.

El Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía de la UNAM, al realizar un seguimiento de la **Canasta Obrera Indispensable**, logra un doble objetivo, crea su propio índice de precios, su propia Canasta y lo que es más muestra de una manera más clara y objetiva el deterioro del poder de compra de los trabajadores mexicanos.

No obstante, reducirse al Valle de México, creemos es representativa para un estudio de caso, como el nuestro. Pero se preguntaran por qué la **Canasta Obrera Indispensable** y no otras, pese a haber varias, aún las dos más que elabora el CAM (**COB** y **COR**), decidimos tomar la **COI**, porque quisimos mostrar, como aún con una **Canasta Indispensable**, mínima, difícilmente; el salario mínimo, es el suficiente para cubrirla, ni pensar en una canasta superior, como la que resulta del Pacto de Solidaridad Económica, la cual incluye 64 artículos, sin ponderar.

La **COI** se convierte en un importante instrumento de análisis, toda vez que refleja el encarecimiento del costo de vida de la fuerza de trabajo a lo largo de la instrumentación de las políticas de choque del FMI.

De los datos que arroja el cuadro, observamos que de 1982, año en que estalla la crisis y parteaguas de los programas heterodoxos fondistas, hasta 1994, la **COI** se ha incrementado 14 721.90 % (véase cuadro 8 anexo estadístico), mientras que el salario mínimo solo lo ha hecho en 5 606.00 %, arrojando como resultado una pérdida acumulada del poder adquisitivo del salario del 53.68 % (véase cuadro 9 anexo estadístico).

En enero de 1982, las familias trabajadoras con un salario mínimo semanal de \$ 1 713.81, pesos, adquirirían 15.9 %, más de una **Canasta Obrera Indispensable**, para 1987, año en que comienza la política de pactos, con un salario mínimo de \$ 19 325.81, pesos semanales, se adquiriría el 86.2 %, de la **COI**, para 1994, año en que termina la política de pactos, con un salario mínimo de \$ 97 790.00, solo se adquiriría 44.64 %. Según el CAM, para el 10 de Febrero de 1995, el precio de la **COI** es de \$ 257 880.00, pesos semanales, frente a un salario mínimo de \$ 117 180.00, pesos semanales, es decir, solo se adquiere el 45.43 %, de dicha **Canasta**¹¹⁴.

De Diciembre de 1987 a Enero de 1994, la **COI** se ha incrementado 456 %, mientras que el salario solo lo ha hecho en un 238.10 %, arrojando una pérdida acumulada del poder adquisitivo del salario del 44.7 %, casi igual a la del período 1982-1994, quizás una explicación contundente al respecto sería la política de pactos que lleva implícita los programas de ajuste ortodoxos del fondo.

No tener acceso al 100 % de la **COI**, implica la imposibilidad mínima de reproducción normal de la clase trabajadora, acarreando las siguientes consecuencias: 1) Al no existir una alimentación mínima que permita adquirir los niveles de nutrición indispensable, el trabajador debe cambiar hábitos de alimentación, ello en detrimento de su fortaleza física del obrero y su salud; 2) La imposibilidad de reproducción indispensable tiene que ver no sólo con el detrimento de su salud sino con su período de vida, es decir, no solo como trabajador no puede cubrir las necesidades ya no básicas sino indispensables, sino además como ciudadano el Estado le falla en el régimen de seguridad social, así por ejemplo de 1982 a 1987, los años de crisis, el gasto social destinado a salud baja (35.6 %) de 118.6 a 76.3, mmp, mientras que de 1988 a 1994 sube (13.5 %) de 74.0 a 138.0, mmp, creemos que este incremento se debe a la política que de solidaridad se hizo en materia de "hospital digno" u otra política populista, más que un beneficio verdadero.

114 Claro que este estudio intenta dar cifras lo más actuales y objetivas posibles, sin embargo no consideramos el severo ajuste que se dio después de Febrero de 1995. Más sin en cambio el CAM en su último número, proporciona datos interesantes y alarmantes del incremento de la **COI**.

Por un lado la subalimentación y el hacinamiento reproducen las posibilidades de enfermedades en la clase trabajadora, y por el otro, el Estado disminuye su capacidad de atender los problemas de salud en el país y la calidad de atención. Tales condiciones están minando la fuerza de trabajo y acortando el tiempo de vida de un sector de trabajadores (EL COTIDIANO 42: 1991).

Finalmente, también debemos enfatizar que hay un descenso en las condiciones de educación de la clase trabajadora y de su familia (hijos y esposa). El gasto social que el gobierno destinó a la educación disminuyó notablemente entre 1982-1987: 39.0 % a precios de 1978; y aunque se ha venido incrementando en los últimos años, al igual que el sector salud, el gasto en educación es insignificante su crecimiento con respecto a 1982.

Si este análisis de la **Canasta Obrera Indispensable** es importante por las cifras que arroja más lo es cuando se conjuga con el análisis que del salario mínimo hacemos más adelante.

Además podemos ver como es que el salario esta en función directa de la Canasta que uno esta dispuesto consumir, y no al revés, es decir, la Canasta esta en función determinante del salario.

5. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL SALARIO MÍNIMO.

Si la caída del salario medio real en las manufacturas ha sido estrepitosa durante el período de estudios, más lo es la caída del **salario mínimo** el cual ha servido de válvula gubernamental de la política de tope salarial, más que un indicador del nivel real del salario.

Lo estrepitoso de la caída del **salario mínimo** lo fue por su profundidad, más que por su continuidad, observando la evolución del salario mínimo real, vemos caída en nueve de los quince años representando una pérdida real del (64.36 %) del poder de compra, mientras que el salario medio industrial observo caída en diez

de los quince años, lo que significó una pérdida del poder de compra de (65.14 %), más de la mitad para ambos salarios, deflactados por el INPC.

La celeridad con la que se impuso el descenso salarial en estos años y la propia crisis económica, determinaron una disminución en el poder de compra de los trabajadores mexicanos que no tiene parangón en la historia del país en el último siglo, ni siquiera durante los cruentos años de guerra y posguerra de los años cuarenta (CAM 1992).

Como veremos más adelante, el salario mínimo en México, es el que mejor expresa la política salarial gubernamental, pues su monto nominal se determina unilateralmente desde el más alto nivel gubernamental y después se formaliza en una reunión de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos. Durante los tres últimos quinquenios, año tras año, con la sola excepción de 1982, último del sexenio de López Portillo, los trabajadores han recibido el embate de una política salarial restrictiva, mediante la determinación de incrementos al salario mínimo siempre inferiores a la inflación.

Durante el período del 1 de Enero de 1982 a 1994, los precios se incrementaron según el INPC, en 123 veces; el salario mínimo semanal, en cambio, sólo creció 44 veces, al pasar de \$ 2 227.96, pesos, a \$ 97 790.00, pesos.

El hecho de que los precios aumentaran más del doble que el salario mínimo ha determinado que hoy el poder de compra de este último haya quedado reducido a menos de la mitad (46.32 %) del que tenía al iniciar el año de 1982. Consecuentemente, ahora las empresas pagan a cuatro y medio trabajadores de salario mínimo con el que hace 14 años pagaban a uno.

Como se puede observar ha sido durante la concertación de los tres sectores, empresarios, Estado y trabajadores, es decir, durante el Pacto cuando más se ha endurecido la política salarial a pesar de que se inició en un año en que el salario ya alcanzaba niveles sumamente bajos, como se reconoció desde inicio en

Diciembre de 1987, lo que provocó que el número de emplazamientos a huelga se incrementara de 11 579 en 1986 a 16 145 en 1987, 28.28 %.

Si tomamos a 1988 como 100 %, vemos que de ahí hasta 1994, el salario mínimo disminuyó 56.02 %, mientras que el poder de compra representa el 43.97 %, el sacrificio de la política de pacto, cayo sobre la clase trabajadora quien vio aumentar los precios de Enero de 1988 a 1994 en 252.8 %, mientras que el salario mínimo lo hizo a 192.6 % (véase cuadro 9 anexo estadístico). El resultado es obvio y catastrófico durante los años de Pacto (PSE, PECE).

Por su parte el precio de la **Canasta Obrera Indispensable COI**, que calcula el centro de Análisis Multidisciplinario mensualmente mediante encuestas directas en mercados populares y tianguis, al inicio del pacto (16 de Diciembre de 1987) **costaba \$ 47 992 00, pesos semanales y el salario mínimo era de \$ 41 070,68, pesos semanales**, por lo que solo le faltaba un **14.4 %**, para adquirirla, en cambio actualmente el precio de la **COI** es de **\$ 31 292, pesos diarios**, si la multiplicamos por siete que es el número de días que trae una semana nos daría **\$ 219 044, pesos semanales**, para adquirirla hacen falta **\$ 121 254, pesos semanales** al mínimo de **\$ 97 790.00**. Es decir en 1994 se requería un incremento al mínimo semanal de **23.9 %**. Una familia obrera de cinco personas promedio nacional requiere de un ingreso semanal para cubrir dicha Canasta de **1.2 salarios mínimos de 1994**, ya que se encuentra su poder de compra **56.1 %**, por abajo de cuando inicio el Pacto, en 1994 solo compraba el **43.9 %** de dicha Canasta.

De acuerdo con lo anterior, y como veremos en el ítem que nos ocupara nuestras siguientes paginas, en México a partir de la década de los ochentas y sobre todo al inicio de la política de Pactos, se viola de manera sistemáticamente la Constitución en su Art. 123, y también la Ley Federal del Trabajo en su Art. 90, ya que el monto del salario mínimo vigente es inferior al ordenamiento constitucional, donde se señala que este "es la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por sus servicios prestados en una jornada de trabajo", cantidad que deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un

jefe de familia en el orden material, social, y cultural para promover la educación obligatoria de sus hijos.

Pero más allá de la violación a la Constitución, a la propia Ley Federal del Trabajo, esta la caída del salario mínimo real la cual acompaña como hemos visto la caída del salario medio industrial, deshaciendo una verdad a medias por todos aceptada, la del que el salario mínimo cayó más que el salario medio industrial, lo que en realidad sucedió, fue que la caída del salario mínimo fue la constante dentro de la política salarial del estado de 1982-1994¹¹⁵, la cual como hemos estado apuntado resulta de la aplicación de los programas de choque así como de la política de contracción salarial acordada en el Pacto de la modernidad y ratificada en el Pacto Nacional de Solidaridad del cual el PSE no es más que una derivación tardía.

La contracción salarial reflejada en la caída del mínimo, no fue sino la medida más fácil y reglamentada de rescatar la tasa de ganancia vía incremento de precios, denotando la incapacidad de la CTM, CROM, CROC y de todas las organizaciones del Congreso del Trabajo de garantizar un salario remunerador.

De los años analizados resaltan por su importancia para nuestro estudio el de 1983, 1988, 1990, 1991, 1992, 1993. El primero porque es a partir de este que la caída se profundiza, situándose el salario mínimo real en \$ 524.24, pesos¹¹⁶, durante 1984 y 1985 la caída persiste aunque no con la misma profundidad que la de 1983. Si bien para 1986 y 1987, existe una pequeña recuperación, esta es pasajera e insignificante, pues el deterioro acumulado del salario era de alrededor de 41.25 %, lo que obligo al sindicalismo a emplazar a huelga a unas 16 125, empresas, por diversos motivos, de entre las que destacan las mejoras salariales. A partir de 1988, el salario cayó 34 7 %, con respecto a 1987, reflejando como

¹¹⁵ La constante, se dio también en los estudios que sobre salario se hicieron a lo largo de la década de los ochentas y más aún dentro del período de estudio.

¹¹⁶ La caída de los dos salarios, el medio industrial y el mínimo, se inicia como hemos podido observar a partir de 1983, el medio industrial tiene otra caída importante en 1987, el mínimo la registra en 1988, lo importante es ver como a partir de 1987, con el inicio de la política de Pactos, el salario sufre otro descalabro.

el mínimo sirvió de ancla a la política de Pactos, para 1989, se observa una leve recuperación de 2.36 %, no obstante la caída continua hasta 1994.

Bajo el supuesto de que "el control inflación es un objetivo prioritario" se sujeto a control estricto los salarios nominales (lo que ante la persistencia de la inflación de entrada supone el deterioro de los salarios reales) pues con una trayectoria previsible del tipo de cambio y de los precios pondrá un freno a la inflación (la combinación de estos elementos con unas políticas presupuestales y monetarias restrictivas para disminuir la demanda agregada, causante de la inflación) (NEXOS 161:1991).

La caída del salario mínimo en toda la década de los ochentas, así como en los cuatro primeros años de los noventa denota la incapacidad de la CTM, la CROC, y la CROM y todas las organizaciones del Congreso del Trabajo de garantizar un salario remunerador, así también denota el corporativismo de que ha sido objeto la clase trabajadora a lo largo de la historia.

5.1. ASPECTOS FORMALES EN LA FIJACIÓN DE LOS SALARIOS MÍNIMOS.

La Constitución de 1917 estableció las bases para un sistema oficial de salarios mínimos en México¹¹⁷. El sistema original facultaba a cada una de los más de 2300 municipios a establecer sus propios salarios mínimos para trabajadores rurales y urbanos. Las reformas de 1929, fortalecieron el poder del gobierno central mexicano para diseñar y aplicar leyes laborales, pero dejaron el salario mínimo sujeto a Comisiones municipales especiales, que a su vez permanecieron subordinadas a Juntas laborales de conciliación (Junta Central de Conciliación y Arbitraje) a nivel estatal. En los años treinta, Lázaro Cárdenas estableció el Departamento autónomo del Trabajo, y en 1940 el gobierno creó la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), afianzando efectivamente el futuro central federal sobre el trabajo, los movimientos de trabajo y los salarios (Bortz 1990:321).

¹¹⁷ Mas que un indicador del nivel real del salario, el mínimo oficial es una válvula gubernamental de la política salarial.

La Constitución de la República, desde 1917 establece el salario mínimo en su artículo 1213, diciendo al efecto en su fracción VI "El salario mínimo que deberá disfrutar el trabajador será el que se considere suficiente, atendiendo a las condiciones de cada región, para satisfacer las necesidades normales de vida del obrero, su educación y sus placeres honestos, considerándolo como jefe de familia".

En la Ley Federal del Trabajo de 1931 118, se estipula que el salario mínimo será fijado por Comisiones Especiales del salario mínimo que se formarán en cada municipio con un número igual de representantes de los patronos, trabajadores y de un representante de la autoridad municipal.

La misma Constitución en su fracción IX, reformada en Octubre de 1933, indica que el salario mínimo debe ser fijado por Comisiones Especiales Municipales, supeditadas a las Juntas Centrales de Conciliación y Arbitraje de cada estado, quedando estas últimas facultadas para fijar el salario mínimo cuando no lo hagan las Comisiones Especiales (Bremauntz 1935:41).

Las Juntas Centrales de Conciliación y Arbitraje (JCCA), pueden intervenir a través de las siguientes actividades: a) Su participación en la integración de las Comisiones Especiales del salario mínimo; b) Corresponde a ellas girar las instrucciones que juzguen adecuadas para la fijación del salario mínimo; c) Revisar de oficio las resoluciones dictadas por las Comisiones (De la Cueva 1949:914).

El mecanismo formal era el siguiente: los días primeros de Noviembre de cada dos años la Junta Central de Conciliación y Arbitraje que corresponda convocará a los patronos y obreros de cada municipio de la jurisdicción para que designen a sus representantes y a mas tardar el día 20 del mismo mes, queda instalada la Comisión. Si por algún motivo alguna Comisión no se integra, entonces la Junta Central de Conciliación de Arbitraje haría la designación de los miembros para que se iniciaran los trabajos.

118 Antes de que se federalizara la materia del trabajo, la mayor parte de las leyes reglamentarias del artículo 123 expedidas por los estados consignaban la Comisión para la fijación del salario mínimo (Bremauntz 1935: 41).

Una vez instaladas, las Comisiones estudian durante un plazo no mayor de treinta días la situación económica de la región con base en las siguientes criterios: a) Costo de vida; b) Presupuesto indispensable para satisfacer las necesidades mínimas del trabajador; c) Condiciones de los mercados consumidores; d) Demás datos que se consideren necesarios.

En base a lo anterior la Comisión dictará su resolución fijando el salario mínimo del municipio. La resolución se publicará y comunicará a la JCCA correspondiente antes del día 31 de Diciembre (Bremauntz 1935:43).

El procedimiento anterior quedo prácticamente inalterado hasta 1982, año en que se crean las Comisiones Nacional y Regional de salarios mínimos 119.

La Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM) funciona con un Presidente (nombrado por el Presidente de la República), un Consejo de Representantes y una Dirección Técnica. El Consejo se integra con la representación del gobierno (que es el Presidente de la Comisión y tiene el voto del gobierno y dos asesores con voz pero sin voto) y un número igual, no menor de cinco ni mayor de quince de representantes de los trabajadores y de los patronos.

Entre sus funciones se encuentra la de revisar las resoluciones de las Comisiones Regionales, modificándolas o aprobándolas, y la de fijar los salarios mínimos generales y profesionales en las zonas económicas en que no hubiesen sido fijados por las Comisiones Regionales. Finalmente la Dirección Técnica, también se integra tripartitamente con asesores técnicos y auxiliares. Entre sus atribuciones esta la de hacer los estudios para determinar la división de la República en zonas económicas, proponer su modificación al consejo y llevar a

119 En 1962, la Constitución y la Ley Federal del Trabajo quedan reformadas substancialmente en lo que a fijación de salarios mínimos se refiere. En relación a la primera, se modifica la fracción VI del artículo 123, inciso "A", para incluir tanto los salarios mínimos generales que regirán en una o varias zonas económicas como los profesionales, oficios o trabajos especiales. Se estipula además que los salarios mínimos se fijarán por Comisiones Regionales, integradas tripartitamente y que serán sometidas para su aprobación a una Comisión Nacional.

Por lo que respecta a la LFT, las modificaciones se atienen a las hechas por la Constitución, de tal suerte que se observa una diversidad de cambios: En primer lugar, se crean dos tipos de Comisiones: Regional y Nacional. Para su integración, el secretario del Trabajo y Previsión Social convoca a trabajadores y patronos para la elección de sus representantes que se hará mediante la celebración de convecciones en las que tienen derecho a participar los sindicatos.

cabo la investigación necesaria para que las Comisiones Regionales y el Consejo fijen los salarios mínimos¹²⁰.

La Comisión Regional de Salarios Mínimos (CRSM) se integra por un representante del gobierno nombrada por la STPS que fungirá como presidente y con un número, no menor de dos ni mayor de cinco, de representantes propietarios y suplentes de los trabajadores sindicalizados. La función más importante de las Comisiones es fijar los salarios mínimos generales y profesionales de su zona y someter su resolución al Consejo de Representantes de la CNSM.

Como puede observarse, son dos las modificaciones que sufre la legislación sobre salarios mínimos:

- a) El primer cambio que puede observarse es la división de la República no en municipios sino en zonas económicas representativas,
- b) En segundo lugar, la fijación de los salarios mínimos pasa a ser un asunto netamente local con dependencia de la JCCA, a ser de carácter nacional con dependencia en autoridades centrales.

No es sino con el decreto del 30 de Septiembre de 1974, que entra en vigor el 1 de Enero de 1975, que podemos observar nuevos cambios en la legislación sobre salarios mínimos. Tres son los puntos nodales: a) Se faculta a la CNSM para fijar los salarios mínimos anualmente y no como venía haciéndose, bianualmente; b) Los contratos colectivos serán revisados cada año en lo que se refiere a salarios en efectivo por cuota diaria; c) La Dirección Técnica de la CNSM tiene la obligación de publicar las fluctuaciones ocurridas en los precios y sus repercusiones en el costo de vida.

¹²⁰ A pesar que una Comisión Tripartita de empresarios, obreros y el gobierno establecen los niveles específicos de salarios, el voto del gobierno es usualmente decisivo. En el entendido de que la clase trabajadora casi siempre solicita incrementos salariales, mientras que el empresario prefiere que el mercado sea quien fije el nivel de salario, el representante del gobierno casi siempre cuenta con el voto decisivo.

Finalmente en 1982, el Congreso de la Unión aprueba la iniciativa que faculta a la CNSM y a la STPS para revisar los salarios mínimos en el momento que juzgué necesario.

Hasta 1983 los aumentos salariales se fijan en base a la pérdida del poder adquisitivo del período inmediatamente anterior, pero de ahí hasta 1987 la nueva política de otorgar incrementos salariales (semestrales), esta en función de la inflación esperada.

De 1987 a 1995, los incrementos salariales están en función de la política de Pactos (cada que hay revisión de estos).

6. TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS DE LOS SALARIOS EN LA DEPRESIÓN ECONÓMICA DE LOS NOVENTA.

En la década de los ochentas se proyecta la tendencia a la baja del salario medio industrial así como del mínimo, dicha tendencia se ha visto reforzada por la continuidad de los topes salariales, y de la política de pactos, así como de la elevación al 15 % del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Es un hecho innegable que la depresión económica de los ochentas, deprimió lo bastante los salarios que ni diez años bastan para recuperar su poder adquisitivo considerando que en promedio hay aumentos del 15 %, en salarios generales, mientras que los precios siempre lo hacen en un 30 %, cuando nos va bien.

Esto como consecuencia directa de la aplicación de la política económica neoliberal, la cual deprime el salario, considerando que castigándolo se baja la inflación.

Hoy en día, en plena crisis financiera, las perspectivas para la clase trabajadora no son nada alageñas, pues de nueva cuenta se ha puesto en marcha las políticas neoliberales para la superación de la crisis pese haber demostrado después de

más de catorce años de aplicación ser inviables para propiciar un crecimiento de largo plazo sobre bases firmes.

Las perspectivas para la clase trabajadora y la recuperación de su nivel de compra del salario, lo marca la profundidad así como la continuidad de los programas de shock. Con el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica y el Programa de Apoyo (AUSEEP), se postra de nueva cuenta a la clase trabajadora, pues ahora ya no solo son los topes salariales, la baja constante de su salario, el aumento de precios e impuestos, así como del transporte, entre los bienes que tienen que consumir, sino que ahora se le golpea por dos frentes, el de su fuente de empleo, con la crisis financiera y sus posteriores resultados, como la devaluación, la fuga de capitales, etc., los costos de producción de la mayoría de las empresas se han elevado, trayendo aparejado un elevamiento en el costo final del producto, pero como los salarios han caído aún más con el elevamiento de los precios, las ventas han caído y por ende las utilidades por lo que un número considerable de empresas han tenido que realizar paros escalonados, en el mejor de los casos, han tenido que cerrar empresas, con la consecuente ola de desempleados que vienen a engrosar el de por sí gigantesco ejercito industrial de reserva que presiona a la baja al salario.

Otro problema que preocupa y agrava la depresión salarial es el aumento de la Canasta Básica (de la cual ya hemos realizado un análisis puntual), después de haber permanecido por varios años el precio de la tortilla en \$ 7.50, a principios de mayo aumenta a \$ 9.50 y en menos de un mes a \$ 1.00, el aumento del 26.6 % y del 10.5 %, vino a afectar a la mayoría de la población mexicana, la que basa su alimentación en la tortilla hecha de maíz. Al aumento del precio de la tortilla habría que adicionarle, el del pan, frijol, arroz y aceite, cinco productos básicos sujetos a control hasta antes de que terminara el PECE. Con la liberación de estos cinco productos básicos se merma el mñisalarario y se deprime aún más al salario contractual (el que nosotros llamamos como salario medio industrial), de tal suerte que hoy se compra menos de la mitad de la COI.

Conjugados estos problemas arriba apuntados delimitan las perspectivas en la depresión económica de los noventa para la clase trabajadora. Pero si a esto le sumamos, delincuencia, vagabundismo, drogadicción, prostitución y corrupción entre otros males de nuestra sociedad podríamos apuntar que para finales del 2000, será un peligro y una valentía vivir en México.

La situación es esta y las perspectivas no las podemos situar en un plano positivo, cuando el presente es del todo negativo para la clase trabajadora. Por más optimismo que queramos ponerle al asunto, las cifras, el poder de compra, el aumento de precios no nos dejan ver otra cosa que no sea un panorama desalentador en cuanto a salario se refiere, a menos que la clase trabajadora se organice y luche por dignificarse en todos los planos, y aunque esto parezca demagógico puede llegar a ser real, como su salario que percibe.

1. LAS ALTERNATIVAS POSIBLES.

No hay duda que uno de los problemas que más preocupa a los mexicanos es el referente a los salarios y empleo. Ya son más de catorce años de un constante deterioro salarial y desempleo que se traduce en una depresión de las condiciones de vida de los trabajadores mexicanos.

Para enfrentar esta situación el gobierno debería tomar tres tipos de medida: 1) las que fortalecen la situación económica de todas las familias, tanto asalariados como desempleados 2) las que fortalecen el salario; y 3) las que fortalecen el empleo, sin cuya defensa no se puede defender el salario (por aquello del ejercito industrial de reserva).

Dentro de las medidas para fortalecer la situación económica familiar, estas son de suma importancia en esta época de creciente desempleo. La primera, sería importante que se derogara el IVA (en el mejor de los casos), o que bajara del actual 15 % al antiguo 10 %. Este como todos sabemos es un impuesto que grava básicamente a los asalariados lo cual lesiona el poder de compra, derogar o disminuir el IVA significara por sí solo un aumento salarial de los porcentajes

respectivos de que se trate. No es justo que las clases asalariadas paguen los errores de diciembre. Para fines de un ingreso gubernamental, esto se podría compensar con una autentica reforma fiscal.

La segunda, sería que el sistema de salud, fuese extensivo para los miles de desempleados, los que están desamparados del sistema (actualmente la protección a la salud descansa sobre la situación del empleo de los trabajadores). La necesidad de que se haga extensivo el sistema de salud responde tanto por razones de un mínimo de justicia social, establecido en nuestra Carta Magna como por razones de reingresar a la fuerza de trabajo al mercado.

Tercero, sería necesario que se garantizara una canasta de consumo popular, es decir, que se garantice el acceso directo de todos los nutrientes a los trabajadores y a aquellas personas que carezcan de una fuente de empleo e ingreso, pues solo así se garantizaría la reproducción de la fuerza de trabajo y de su prole. Junto a esta proposición va unida la propuesta de que se congelen los precios de los productos básicos de consumo popular, maíz, frijol, arroz, aceite, pan, pues con el incremento de estos, lo que se logra es el encarecimiento y la inaccesibilidad de una canasta que satisfaga los mínimos requerimientos de alimentación.

Dentro de las medidas tendientes a fortalecer el salario (tanto contractual, medio industrial, como mínimo) esta la propuesta de que se termine con la política de topes salariales y que se de libertad de negociación de sindicatos en las empresas. Considerando que la política Pactos, ha sido un rotundo fracaso es tiempo de que la llamada concertación termine, pues los únicos beneficiados con esta, han sido las grandes empresas "nacionales" y "extranjeras" las cuales han rescatado su tasa de ganancia vía el mercado.

Aunado a lo anterior esta la de que haya democracia sindical pues solo así la negociación será limpia y procurara beneficios para sus agremiados los que dice representar. El charrismo sindical que antaño destaco por su grado de violencia como se impuso, hoy en día no tiene lugar, el infantilismo en el que se decía se

encontraba la clase trabajadora ha sido superado a base de bajos salarios y del constante golpeteo de la crisis por más de catorce años.

Otro punto es el referente a la reforma a la Ley Federal del Trabajo, nosotros creemos que la flexibilización de las normas laborales más que beneficiar a la clase trabajadora sirven para sacrificarla en pos del nuevo modelo económico - político de país que quieren los gobernantes actuales. Si no es posible echar atrás la reforma a la LFT, es preciso que esta se encamine a elevar las condiciones de vida de los trabajadores y de su familia, dentro de la globalización de la economía y que al realizarse se tomo en cuenta los precedentes que dieron origen a la LFT.

Por último esta la de una escala móvil de salarios, medida que ya existe en algunos países como Bélgica, Israel, e Italia, en algunas industrias en los Estados Unidos, y en otros. El que exista una escala móvil de salarios, no significa que cause la inflación y más bien los salarios han sido su víctima. Es más cuando los obreros obtiene aumentos en sus salarios ya sea de un mes a otro (tal fue el caso de la política de Pactos PSE, PECE), representa una elevación con respecto al punto del mes anterior. Sin embargo la inflación es un proceso continuo y constante. Esto quiere decir que la pérdida del poder adquisitivo de los salarios se presenta mes a mes, semana tras semana, y día tras día, y no simplemente de un año a otro.

La inflación durante 1981 alcanzó 29 por ciento. Hemos visto que este año resultó bueno para los obreros en términos salarial, con un aumento real de 5 por ciento. Pero es necesario entender el significado para ellos de este 5 por ciento. Tomemos el ejemplo de un grupo de obreros quienes firmaron su contrato colectivo en diciembre de 1980, y luego volvieron a firmar en diciembre de 1981 con el mismo aumento que el promedio. Esto quiere decir que los obreros perdieron 2.1 por ciento por mes en poder adquisitivo hasta llegar a diciembre habiendo perdido 29 por ciento acumulado. Aunque el nuevo contrato les otorga un aumento con respecto al año anterior, lo perdido mes por mes nunca se recupera. Finalmente, el aumento de 5 por ciento se pierde con la inflación de enero de 1982.

La escala móvil de salarios representa una medida eficaz para frenar la caída continúa del salario. Funciona de la siguiente manera. Cada tres meses automáticamente se ajustan todos los salarios según el incremento del índice de precios al consumidor IPC del Banco de México. De esta manera el incremento de los salarios se da posterior al incremento de los precios, garantizando que el aumento salarial no sea inflacionario por darse después al incremento de precios. En la medida que se modere el proceso inflacionario se podrá moderar el incremento de los salarios.

Para que sea eficaz, la escala móvil necesita una vigilancia tripartita del índice de precios oficial, con la activa participación obrera en la recolección de los precios. Con la vigilancia tripartita los obreros no podrán acusar a la escala móvil de ser inflacionaria, por estar enterados de la honestidad en el cálculo del índice y por saber que los aumentos salariales son posteriores a los aumentos de precios en general, permitiendo una recuperación salarial más no un avance. La escala móvil de salarios no impide otros aumentos salariales por la vía contractual. Estos últimos pueden estar vinculados a la productividad.

Por lo que respecta al punto tres, es necesario que se de un replanteamiento de la política económica, que retome lo nacional y la planeación democrática de la economía de largo plazo. Lo que se pretendió con la consulta del Plan Nacional de Desarrollo 1994-2000 fue hacer sentir que el pueblo era tomado en cuenta, pese a que el mayor número de demandas fue el aumento del salario, precedido solo por el de mayores empleos no ha sido considerado dentro de la planeación nacional.

Es hora de que se de un giro a la política económica, y que esta privilegie inversiones productivas en la mediana y micro empresas, pues se sabe que esta es la que absorbe más mano de obra, pero así mismo la que más despidos ha realizado debido a los altos costos de producción, otra medida colateral sería el financiamiento a estas empresas que son en un 90 por ciento de origen nacional.

Otra medida que parece descabellada pero que encuentra terreno fértil en lo real es la elevación por ley del salario extraordinario 121. En la mayor parte del sector industrial el salario básico se compone del salario ordinario y extraordinario, este último representando una tasa mayor que la cuota diaria ordinaria. Aún así, muchos empresarios prefieren pagar horas extras en lugar de contratar a más obreros. Se da este fenómeno porque el costo extra del salario extraordinario es menor que el costo de contratar más trabajadores permanentes. Esto tiene el doble efecto de incrementar la desigualdad salarial y disminuir el empleo.

Por ley el salario extraordinario debería ser cuatro o cinco veces la cuota ordinaria, de tal manera de hacerlo más costoso. Esta sola medida incentivaría el uso de más trabajadores en vez de pagar a los mismos trabajadores más horas. El efecto de esto sería aumentar el empleo, lo cual a la larga, fortalecerá el salario ordinario de todos los trabajadores. Por otro lado, representa una medida fácil de implementar por encontrar poca oposición.

La manera más efectiva para combatir esta tendencia es implementar la jornada de 35 horas con pago de 56. A mediano plazo es la única medida que podría dar el pleno empleo al país. En esto hay que recordar que el que no tiene trabajo no tiene acceso a ningún salario, mucho menos al salario remunerador.

Al implementar la jornada de 35 horas, medida perfectamente factible con el actual nivel de desarrollo del país, muchas empresas se van quejar de su rentabilidad. En el caso de que la empresa diga no poder operar con ganancias, su administración debe pasar a manos de sus trabajadores, quienes la pueden operar con otro criterio. De esta manera el país puede moverse hacia una situación de pleno empleo sin crisis de ganancias.

Las anteriores medidas parecieran drásticas e irrealizables pero de no tomarse en cuenta, la crisis que ya se vive en el país va a producir una pauperización sin

121 Esta propuesta le fue tomada a (Bortz 1986: 101), por considerarla del todo válida y viable para incrementar el empleo.

precedentes entre los trabajadores del país. La experiencia cotidiana que se proyecta con el hambre y la miseria se profundizara aún más.

2. LA RESPUESTA DE LOS TRABAJADORES ANTE LA DEPRESIÓN SALARIA Y ECONÓMICA

Desde los primeros años de los ochentas, ante el estallido de la crisis económica y la consecuente caída del salario real y del galopante desempleo así como de la misma inflación se esperaba una respuesta contundente al deterioro de las condiciones de vida de la población mexicana, por parte de la clase trabajadora, pero no fue así, lo que condiciono en cierta medida que el gobierno siguiera experimentando políticas anticrisis que desembocaron en la concertación social - económica del PSE y PECE.

El peor azote para las masas trabajadoras mexicanas lo ha sido sin duda alguna la disminución de su salario, seguido del galopante desempleo que hoy en día nos agobia, pero cabría preguntarnos ¿ Por que no a habido una respuesta contundente de la clase trabajadora ante el deterioro de sus condiciones de vida?. La respuesta no es del todo fácil e implica un análisis serio que no juzgué a la ligera y que nos permita evaluar la acción de la clase trabajadora durante estos años de crisis.

Para muchos la clase trabajadora en estos más de diez años de crisis ha estado en un *impasse*, que extraña a propios y extraños, la aparente resignación al proceso de pauperización tiene que ver con la indolencia del pueblo mexicano el cual aguarda el mejor momento para saldar cuentas.

En efecto, quienes sufrieron los embates de la crisis en el sexenio de De la Madrid, saldaron cuentas no como obreros sino como ciudadano - trabajador que acudió a depositar su voto de castigo al entonces candidato del PRI, a la presidencia de la República Carlos Salinas de Gortari. Por todos es bien conocido quien fue el ganador de dicha elección, pero los entonces órganos de administración electoral y gubernamental montaron un monstruoso fraude para

darle el triunfo al candidato del PRI, cuando quien de verdad había ganado la elección era Cuauhtémoc Cárdenas.

Con lo anterior no queremos decir que en el transcurso del sexenio no hubo otras manifestaciones de descontento social, solo que aquella pudo aglutinar a distintos grupos y movimientos sociales que se imbricaron entre mayo y junio de 1983, fecha en que se registra un movimiento huelguístico de importancia, así como en el temblor de 1985, el cual cimbró al gobierno por la incapacidad de este para atender a los damnificados, quienes se vieron socorridos y auxiliados por la solidaridad del pueblo mexicano, y que decir del movimiento estudiantil de 1988, de los estudiantes de la UNAM, el cual fue apoyado en todo momento por padres de familia, quienes veían en sus hijos una actitud valerosa de lucha en pro de sus legítimos intereses que se enmarcan en la Constitución Política, la de "educación gratuita".

De hecho los movimientos sociales que han trascendido aglutinado y articulado una respuesta, han sido los nacidos de la auto - organización del pueblo mexicano, la organización partidista de oposición, no ha podido encauzar dichos movimientos, debido a que dentro de estos existen pugnas por el liderazgo o por la falta de un proyecto de partido y de nación. El movimiento entorno a la figura de Cárdenas, fue capaz de aglutinar a diversos grupos sociales , gay, amas de casa, chavos banda, estudiantes, y a partidos políticos de la llamada izquierda, aunque una vez terminada la elección , y ante la desilusión y la resaca que dejó la participación en la izquierda, se aminoro dicho movimiento, dejando mucho que desear al actual cardenismo.

Esas fueron quizás las respuesta más contundentes de los trabajadores ante la disminución de su salario en el sexenio de Miguel de la Madrid.

Hoy día no a habido una respuesta clara de aquel ciudadano - trabajador de los ochentas, quizás nuevamente este esperando el momento de saldar cuentas. No obstante día a día hay más manifestaciones de repudio a la política económica, al cierre de fuentes de trabajo, a la corrupción, a la impartición de justicia, etc. Que

desembocara (creemos en una convergencia ciudadana, que muchos han dado en llamar sociedad civil) en un movimiento social sin precedentes, tal como el del primero de mayo de 1995, manifestación a la cual se asistió bajo la convocatoria tácita de repudio a la política económica neoliberal, el desempleo y los bajos salarios.

Esta es la respuesta, no tan contundente como se esperaba, pero la supuesta pasividad, resignación, esta por estallar de igual o tal vez de distinta manera a como lo hicieron los zapatistas en Chiapas.

CONCLUSIONES

En la década de los ochentas asistimos al deterioro de las condiciones de vida de la clase trabajadora, este deterioro del poder adquisitivo del salario se prolonga y adquiere, hasta nuestros días, características típicas de una depresión salarial como consecuencia de la aplicación de programas shock y ajuste económico para abatir la inflación, ajustar la balanza en cuenta corriente y de capital y cumplir puntualmente el pago de intereses de la deuda externa. Sin embargo, al dar prioridad de resolución a los problemas económicos de coyuntura, la política económica relegado a segundo término los fenómenos económicos estructurales de la economía mexicana entre los que destaca el problema de los bajos salarios en México.

Como resultado de ello en veinte años los salarios no sólo no han crecido sino que cada día se perfilan en una fase depresiva de su poder adquisitivo. Como hemos demostrado a lo largo de ésta investigación, la participación de los trabajadores en la generación de la riqueza nacional hoy se ha visto reducida de 36% del PIB en 1976 a 23% en 1995, según cálculos recientes del INEGI y de la Encuesta de Ingreso Gasto de las Familias (EIGH-INEGI).

La presente investigación de tesis concluye: primero, que la crisis salarial iniciada a finales de 1976, se proyecta a lo largo de la década de los ochentas y los primeros cuatro años de los noventa en depresión salarial. No obstante los antecedentes podemos ubicarlos en la década de los cuarenta cuando arranca la industrialización del país.

La llamada "Industrialización Substitutiva de Importaciones" (SI) se nutrió a lo largo del "milagro mexicano" de por lo menos los siguientes factores: a) De la política económica, basada en un fuerte proteccionismo y subsidios a la industria; b) De las excepcionales condiciones internacionales; c) Del proceso inflacionario; d) Así como de la depresión de los salarios reales de los trabajadores que coincidió con la; e) Migración del campo a la ciudad y con la consolidación del; g) Sindicalismo oficial.

Sin duda alguna los tres últimos factores condicionaron en todo momento que la acumulación de capital en México siguiera adelante en la industria. La depresión del salario real pudo llevarse a cabo gracias a que existía en el país un gran ejército industrial de reserva (resultado de la migración campo - ciudad) que presionaba a la baja al salario, aunado a lo anterior el sindicalismo oficial sirvió como un instrumento mediador de las demandas de los trabajadores, quienes veían garantizada su fuente de empleo, seguridad social (IMSS, ISSSTE) y su alimentación a través de las instituciones (CONASUPO) creadas por el Estado para su sustento político.

No es sino hasta el sexenio de Luis Echeverría, cuando el salario de los trabajadores mexicanos tiende a una recuperación real. Esta recuperación estuvo influenciada en todo momento por la tendencia que a nivel mundial se daba a la aceptación del keynesianismo y nekeynesianismo como doctrina dominante, que permeaba la política económica de los gobiernos. Así también por la presión ejercida por diversos movimientos huelguísticos, revolucionarios y estudiantiles que se llevaron a cabo en el país en el sexenio precedente.

Estos años son de gran importancia para la clase trabajadora del país, ya que marcan el inicio del sindicalismo independiente, de las organizaciones civiles y estudiantiles. Además son años en los que se crean y se consolidan instituciones tendientes a velar los intereses de los trabajadores (FONACOT, INFONAVIT, FOVISSTE,), se reforma la Ley Federal del Trabajo, se crea la Comisión Nacional Tripartita encargada de la revisión de los salarios mínimos.

Pero hacia la segunda mitad de la década de los setentas se pone de manifiesto la crisis estructural. Ante tal situación se optó por la devaluación del peso, para corregir el desequilibrio del sector externo, a la devaluación del peso lo acompañó la definición de una nueva estrategia económica y financiera que postergó el colapso financiero hasta 1982. La nueva estrategia estuvo delineada y condicionada por el FMI.

La nueva estrategia estaba influenciada sobre manera del auge que en instituciones de educación superior y organismos financieros internacionales, estaba teniendo el monetarismo como doctrina dominante. Una vez que algún gobierno solicitaba un préstamo al FMI, este condicionaba el mismo, a efecto de la aplicación de una nueva política económica de austeridad del gasto y restricción de la oferta monetaria, así como del fin de la intervención del Estado en la Economía. Lo que se quiere es el desmantelamiento del Estado benefactor, a fin de regresar al libre juego de las fuerzas del mercado.

Pero la nueva estrategia que se había pactado con el FMI, se abandono tras el llamado "boom petrolero", el cual dio continuidad a la política de expansión del gasto público y acrecentamiento del Estado.

La nueva estrategia dio pauta a que se terminara con el ascenso que en los primeros seis años de la década de los setentas había logrado el salario. Así tenemos que de 1976 a 1981, el salario comienza a desplomarse lenta pero continuamente, alcanzando su punto más bajo en 1983, con lo que se inaugura la depresión salarial

Segundo, El resurgimiento de algunas tesis del liberalismo económico a nivel mundial ha dado pie a la aplicación en nuestro país de programas de ajuste económico para el combate a la inflación, y la resolución de los principales desequilibrios macroeconómicos. La aplicación de dichos programas han significado para la clase trabajadora del país mayor desempleo, tope salarial, mayores impuestos, y cierre de su fuente de trabajo.

Hoy más que nunca la resolución de los principales problemas del país requiere de la planeación nacional a largo plazo, ya que los ajustes económicos que se han venido haciendo a partir de 1982, han demostrado su fracaso y por si fuera poco no han dado un crecimiento estable y sólido a la economía mexicana.

La puesta en marcha del primer programa de ajuste económico PIRE (1983), responde a la coyuntura planteada tras el estallido de la crisis en 1982, le sigue

el PERE (1985), PAC (1986), PSE (1987), y el PECE (1987). Como en todos estos programas de ajuste la orientación doctrinaria era la misma la utilización de los instrumentos de política económica no cambio solo vario de un grado a otro su utilización, la instrumentación se basa en cinco líneas de acción programática: a) Disminución del gasto público y reducción del déficit presupuestal; b) Restricción de la oferta monetaria; c) Liberación de precios, excepto de los salarios; d) Flexibilidad en el manejo de las tasas de interés; e) Devaluación continua del peso mexicano; f) Acelerada liberación del comercio exterior, y eliminación de barrera proteccionistas.

El entendimiento cabal del credo monetarista se enmarca dentro de estas líneas de acción que se siguen aplicando "al píe de la letra" hasta nuestros días en mayor o menor grado según convenga. La lógica es la siguiente la disminución del gasto público y del déficit respectivo permitirá aflojar las presiones inflacionarias y financiera que había propiciado la desestabilidad bancaria y suscitado la escasez de crédito, dicho proceso había de ser reforzado por el aumento de las tasas de interés y el ahorro público. La liberalización de los precios propendería a restablecer niveles de realismo en la concurrencia capitalista a operar con " escasez relativa de los factores de la producción". El control salarial, cumpliría dos objetivos, mermar la demanda y el consumo para atenuar presiones inflacionarias y reducir paralelamente los costos de producción. Finalmente la devaluación daría competitividad a las exportaciones para lograr un aumento de la capacidad de pago en el exterior

Hoy en día a poco más de diez años de la aplicación del credo monetarista, las cosas siguen igual o peor que cuando estallo la crisis de 1982, Hay mayor austeridad para la población trabajadora, continuamos con el crecimiento acelerado de los precios, mayor repudio a la política económica , Y aún pese haberse demostrado teórica y prácticamente que los salarios no son inflacionarios, continuamos con el tope salarial, y sobre todo un mayor desempleo que ha permeado los diferentes sectores sociales, quienes han tenido que ingresar al mercado informal de trabajo, para así poder completar el salario familiar.

Ante tal situación creemos necesario un cambio de política económica, que retome lo nacional y la planeación democrática, en la que se involucre a los distintos actores sociales del país, no como sujetos propositivos del cambio (tal como se hizo en la consulta del Plan Nacional de Desarrollo 1994-2000) sino como sujetos participes de este cambio.

Tercero, que la "depresión salarial de los ochentas" pudo ser tal toda vez que existió una concertación social y económica de los distintos actores de la economía, así mismo queremos dejar claro que la concertación fue un punto fundamental para resarcir la caída de la tasa de ganancia de los capitalistas.

En efecto a partir de los ochentas se firma el "**Pacto de 1982**" por la "**modernización**", sustituyendo al "**pacto constitucional de 1917**", "cuyos fundamentos se basan en la intervención del Estado en la economía y la existencia de un Estado benefactor". Para Agosto de 1983 se da la firma del "**Pacto de Solidaridad Nacional**" entre obreros y empresarios, este es el antecedente inmediato en la **década de la modernidad**, del cual el "**Pacto de Solidaridad de 1987**", no es más que una derivación tardía.

El pacto por la "**modernización**", nadie lo convocó, ni nadie lo firmo aunque todos lo aceptaron tácitamente bajo el entendido que la modernización del país era necesaria para salir de la crisis, la puesta en marcha del primer programa de ajuste económico (PIRE - 1983), fue acompañado del "**Pacto de Solidaridad Nacional**" obrero - patronal, de esta manera se ponía fin a la especulación huelguística de Junio - Julio, que amenazaba con paralizar las actividades económicas del país y además la aplicación del PIRE se llevaría sin oposición alguna por parte del sindicalismo oficial, no obstante que el sindicalismo independiente se fortalecía conforme se agravaba la crisis económica.

La flexibilidad política de 1983, a sí como la solidaridad expresa del pueblo mexicano ante los sismos de 1985 hicieron posible la firma del "**Pacto de Solidaridad Económica**" (1987). Es por todos conocido la solidaridad del pueblo mexicano ante las tragedias cotidianas en México y el mundo, de ahí que

nuestros gobernantes hayan sabido canalizarla para la aceptación tácita de los programas de ajuste.

Los bajos salarios, el incremento de precios de los bienes y servicios de las empresas paraestatales, el incremento generalizado de los precios, y el desempleo, fue "aceptado" silenciosamente en espera de un mejor nivel de vida, pero como esto nunca sucedió, el obrero, decidió saldar cuentas en las elecciones presidenciales de 1988, no como obrero, sino como ciudadano - trabajador.

Hoy en día la actitud de los obreros, de los profesionistas, amas de casas, empleados, y estudiantes converge en lo que se ha dado en llamar "sociedad civil", la que rompe la concertación social y económica que antaño se establecía entre los distintos actores sociales.

Cuarto, los factores que expresan (los determinantes ya los expusimos *supra*) la depresión salarial son los siguientes: a) Caída del salario real; b) El incremento generalizado de los productos que componen la Canasta Básica. Si el primero alargo los plazo de su resolución el segundo los agravo cuantitativa y cualitativamente, veamos.

Según cálculos realizados oportunamente en esta investigación, el salario medio industrial real observa una caída del orden del 66.68 % de 1982, año en que estalla la crisis económica a 1994. Por su parte el salario mínimo lo hizo a 65.20 %, es decir, que salario medio industrial al no estar regulado por la política salarial del Estado, sufrió más la concertación social y económica. Por su parte el mínimo al servir de válvula de la política salarial tuvo que ceder a las presiones de la concertación social que establecía el sindicalismo oficial.

Si las cifras porcentuales son alarmantes más lo son las cantidades absolutas que a continuación presentamos para observar la verdadera dimensión de la problemática salarial en los últimos años. Así tenemos que en 1982 , el salario era del orden de los \$ 1461.92, no obstante el salario no alcanzaba a cubrir las necesidades básicas de un jefe de familia, hacían falta \$ 2 874.45, es decir que

el salario ideal que debería pagarse a un trabajador tenía que ser de \$ 4 336.37, se le pagaba menos de la mitad de las horas trabajadas.

Esto obviamente repercutió en la manutención de la prole así como en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, la que día a día se incorporo al mercado de trabajo formal e informal para completar lo que es un salario familiar.

La caída del salario real, siempre fue acompañada de la disminución de su poder de compra, lo que explica en parte el deterioro de las condiciones de vida de la clase trabajadora. El análisis oportuno que se hizo de la Canasta Básica respondió a la necesidad de mostrar de una manera clara y precisa el incremento de los precios aún cuando se suponían controlados por la concentración económica y social.

Tomando en consideración la Canasta Obrera Indispensable (COI) , observamos que esta se incremento 108.72 %, de 1979 a 1994, de \$ 755.79 semanales que costaba adquirirla en 1979 paso a \$ 219,044.00 semanales no obstante que el año en que alcanza dimensiones alarmantes es 1987, llegando a incrementarse 200.36 %, es decir costaba \$ 47,992.00 semanales.

Lo que quiere decir que un obrero que ganaba \$ 1413.45 semanales en 1979, adquiriría casi el doble de la COI, para 1994 la situación cambia y si un obrero ganaba \$ 509.58 semanales, solo adquiriría una cuarta parte de dicha canasta.

BIBLIOGRAFÍA

1. Alcocer V Jorge. La Lección Número Once, El Cotidiano No. 161, mayo, pp. 29-40. México 1991.
2. Anguiano Arturo (coord). México: Los Salarios de la Crisis, en Cuadernos Obreros No. 1, CDESTAC, México 1986.
3. Baker George. La Mano de Obra Mexicana no es Barata, El Cotidiano No. 43, agosto - septiembre, pp. 38-53, México 1991.
4. Basurto Jorge. En el Régimen de Echeverría: Rebelión e Independencia, en La Clase Obrera en la Historia de México No. 14, Ed. Siglo XXI. UNAM, México 1983.
5. Bolívar Espinoza Augusto. Un Verdadero Pacto y un Largo Período, El Cotidiano No. 42, julio - agosto, pp. 3-16. México 1991.
6. Bortz Jeffrey. El Salario Obrero en el Distrito Federal. 1939-1975. Investigación Económica, vol. XXXVI. No. 4, octubre - diciembre, 1977.
Problemas en la Medición de la Afiliación Sindical. Azcapotzalco, vol. I. No. 1, septiembre - diciembre, 1980.
Comentarios. Panorama y Perspectiva de la Economía Mexicana. Nora Lusting (compiladora), México: El Colegio de México.
La Determinación del Salario en México. Coyoacan, vol. II. No. 13, julio - septiembre, 1981.
La Cuestión Salarial Actual. Análisis Económico, vol. II. No. 1, enero - junio, 1983.
Industrial Wages en México City 1939-1975. Tesis doctoral, 1984.
El Salario en México. México, Ed. El Caballito, 1986.
Política Salarial en México, en Industria y trabajo en México, coord. J. W. Wilke y J. Reyes Heróles, UAM-A, 1990.

7. Bortz Jeffrey y Pascoe Ricardo. Relación entre Sindicalismo y Variables Industriales y del Trabajo en el Distrito Federal 1920-1970. México, Ed. INET, STPS, 1978.
8. Bortz Jeffrey y Sánchez Rafael. Salarios y Crisis Económica, México, UAM-A, 1985.
9. Bremauntz Alberto. La Participación de las Utilidades y el Salario en México. México, 1935.
10. Caballero René. La Reversión Industrial y la Apertura Comercial en México 1982-1990, Tesis de licenciatura, Fac. Economía, UNAM, México 1993.
11. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, México. Ed. Porrúa, 1976.
12. Cuadernos de Investigación No. 10. Programa de Investigación ENEP/ACATLAN, 1989.
13. Dabat Alejandro. Evolución de los Salarios Reales de la Clase Obrera Mexicana, en Cuadernos de la CIES No. 4. Facultad de Economía. UNAM, marzo, 1978.
14. David Ricardo. Principios de Economía Política y Tributación. México. Ed. FCE, 1958.
15. De Buen, L. Nestor. Derecho del Trabajo. México. Ed. Porrúa, 1977.
16. De la Cueva Mario. El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo. México. Ed. Porrúa, 1977.
17. Dobb Maurice. Salarios. México. Ed. FCE, 1973.

18. Dornbush, Rudiger , et. al .her. Macroeconomía. México. Ed. Mc Graw Hill, 1990.
19. Engels Federico. El Sistema de Trabajo Asalariado. Artículo de The Labor Standard (1881). Moscú. Ed. Progreso, 1971.
20. Fernández Paulina y Rodríguez Octavio. En el Sexenio de Tlatelolco (1964-1970), en La Clase Obrera en la Historia Económica de México No. 13, Ed. Siglo XXI. UNAM. México, 1985.
21. Garavito Elías Rosa Albina. La Protección al Salario. México. Análisis Económico. No. 1, enero - junio, 1983.
Así les fue a los Trabajadores, en México en la Década de los Ochentas. La modernización en Cifras. Dirigido por Garavito Rosa Albina y Bolívar Augusto, UAM-A, México 1990.
22. Gilly Adolfo. Curva de Salarios y Conciencia Obrera. Coyoacán. No. 2. México. Ed. El caballito, 1978.
El Régimen Mexicano en su Dilema, en , coord. Anguiano Arturo, Ed. UAM-X, 1990.
23. González Eduardo (coord). Lecturas de Política Económica, Ediciones de Cultura Popular, Fac. Economía/UNAM, México 1982.
24. I. Vizgunova. La situación de la Clase Obrera en México. México. Ediciones de Cultura Popular, 1978.
25. Keynes John Maynard. Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero. México. Ed. FCE, 1979.
26. Loria Eduardo. Estilos de Crecimiento y Salarios Manufactureros en México. 1960-1990. Tesis doctoral. Facultad de Economía de la UNAM, agosto 1993.

27. Lozano Arredondo. Salario Mínimo en México 1935-1944, Centro de Análisis Multidisciplinario, Fac. Economía/UNAM, Reporte de Investigación No. 34, febrero 1995.
28. Lozano Arredondo y Balba Reyna. La Canasta Básica de los Trabajadores en México, El Cotidiano, No. 42, julio - agosto, pp. 30-45. México 1991.
29. Marquez Carlos. Notas sobre el Mercado de Trabajo, Economía Mexicana No. 2, México, CIDE, 1980.
Nivel del Salario y Dispersión de la Estructura Salarial (1939-1977), Economía Mexicana No. 3, México, CIDE, 1981.
Los Diferenciales Salariales Interindustriales: 1965, 1970, y 1975, Economía Mexicana No. 4, México, CIDE, 1981.
30. Marx Carlos. El Capital, T. I; Cap. XV, XVII, XVIII, XIX, XX, XXII, XXIII, México, FCE, 1975.
31. Mier Hughes Antonio. Los Salarios Reales y el Ciclo Económico en México 1939-1985, en Cuadernos de la ENEP ARAGÓN. UNAM, 1987.
32. Noyola, J. F y López Rosado. D. G. Los Salarios Reales en México, 1939-1959, El Trimestre Económico, FCE, vol. XVIII, No. 70, abril - junio 1951.
33. Nueva Ley Federal del Trabajo Reformada. México, Ed. Porrúa, 1976.
34. Orozco, Miguel. La Modernización Industrial y los Trabajadores, TAE. Reporte de Investigación No. 24, marzo 1992.
35. Ortiz, Wadymar, Arturo. El Fracaso Neoliberal en México: Seis Años de Fondo monetarismo 1982-1988, México, Ed. Nuestro Tiempo, 1988.
36. Prebish, Raúl. Introducción a Keynes, México, Ed. FCE, 1987.

37. Ramírez, Brun J. Ricardo. La Política Económica en México 1982-1988: La Transición de la Ortodoxia a la Heterodoxia, UNAM, México, 1989.
38. Rivera Ríos, Miguel Ángel. Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano, México, Ed. Era, 1987.
39. Rivera Ríos, Miguel Ángel y Pedro Gómez Sánchez. México Acumulación de Capital y Crisis en la Década del Setenta, en Rev., Teoría y Política No. 2, 1980.
40. Robert E. Lucas, Thomas Sargent. Teoría de los Precios, México (mimeo), 1987.
41. Salario Mínimo y Canasta Básica, Centro de Estudios del Trabajo, A. C. México 1985.
42. Sánchez Daza Alfredo. México: Estrategia Anti-inflacionaria (Balance de una Década), México, Ed. UAM-A, 1993.
43. Siegel Barry N. Inflación y Desarrollo: la Experiencia de México, Ed. CEMLA. México, 1960.
44. Smith Adam. Origen y Causa de la Riqueza de las Naciones, México, Ed. FCE, 1958.
45. Valenzuela Susana. Metodología de las Estadísticas de Salarios y Precios en México 1939-1977, México, Ed. INET. STPS, 1982.
46. Villarreal René. La Contrarrevolución Monetarista: Teoría, Política Económica e Ideología del Neoliberalismo, México, Ed. FCE, 1986.

PUBLICACIONES OFICIALES

México. Banco de México, S.A. Indicadores Económicos. México, varios años a partir del vol., No. 1, diciembre de 1972.

México. Comisión Nacional de Salarios Mínimos. Compendio de Indicadores de Empleo y Salarios: No. 1, No. 2, No. 3, y No. 4.

México. Dirección General de Estadística. Trabajo y Salarios Industriales: 1939, 1940, 1941, 1942, 1943, 1944, 1945, 1946, 1947, 1948, 1949, 1950, 1951, 1952, 1953, 1954, 1955, 1956, 1957, 1958, 1959, 1960, 1961, 1962, 1963, 1964, 1965, 1966, 1967, 1968, 1969, 1970, 1971, 1972, 1973, 1974, 1975, 1976, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982, 1983, 1984, 1985.

México. Dirección General de Estadística. INEGI. Encuesta Industrial Mensual: 1986, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994.

Organización Internacional del Trabajo. Year Book of Labour Statistics 1985. Ginebra, 1985.

APENDICE
ESTADISTICO

CUADRO 1

SALARIO SEMANAL REAL SECTOR MANUFACTURERO NACIONAL (PROMEDIO SALARIAL USANDO LA MEDIA DE LA ENCUESTA)					
AÑO	SALARIO MEDIO	CAMBIO % ANUAL	CAMBIO %SEXENAL	INDICE 1939=100	SALARIO REAL PROMEDIO SEX
1939	26,92			100,00	
1940	24,81	-7,84		92,16	
1941	25,28	1,89		93,91	
1942	20,76	-17,88		77,12	
1943	20,38	-2,07	-50,65	75,52	20,47
1944	16,19	-20,36		60,14	
1945	15,48	-4,39		57,50	
1946	13,86	-10,47		51,49	
1947	14,07	1,52		52,27	
1948	15,82	12,44		58,77	
1949	16,90	6,83	7,27	62,78	15,76
1950	17,63	4,32		65,49	
1951	16,33	-7,37		60,66	
1952	15,17	-7,10		56,35	
1953	16,49	8,70		61,26	
1954	17,14	3,94	10,18	63,67	17,01
1955	17,25	0,64		64,08	
1956	18,13	5,10		67,35	
1957	17,93	-1,10		66,66	
1958	19,63	9,48		72,92	
1959	19,98	1,78		74,22	
1960	20,47	2,45	33,82	76,04	21,46
1961	20,74	1,33		77,04	
1962	23,18	11,76		86,11	
1963	24,81	7,03		92,16	
1964	26,30	6,01		97,70	
1965	25,96	-1,29		96,43	
1966	27,27	5,05	24,14	101,3	28,11
1967	28,78	5,54		106,91	
1968	29,03	0,87		107,84	
1969	31,34	7,96		116,42	
1970	30,31	-3,29		112,59	
1971	31,65	4,42		117,57	
1972	32,78	3,57	21,41	121,77	34,83
1973	36,60	11,65		135,96	
1974	39,27	7,30		145,88	
1975	38,39	-2,24		142,61	

Fuente: Elaboración propia con base a Trabajo y Salarios Industriales. INEGI.

CUADRO 2

INDICES DE PRECIOS*							
1939-1975							
AÑO	IPB	C % ANUA	C % SEX	DGE IPMe	C % ANUAL	DGE ICVO	C % ANUAL
1939	100,00			100,00		100	
1940	110,50	10,50		104,20	4,20	100,70	0,7
1941	120,00	8,66		112,60	8,06	104,40	3,67
1942	148,00	23,32	20,75	137,70	22,29	121,10	15,9
1943	189,50	27,98		180,00	30,72	158,50	30,99
1944	263,30	38,98		258,60	43,66	199,10	25,62
1945	303,14	15,10		302,40	16,94	213,50	7,23
1946	385,67	27,23		391,20	29,37	266,70	24,92
1947	416,70	8,05		422,10	7,90	300,30	12,6
1948	417,50	0,21	10,67	423,00	0,21	318,80	6,16
1949	442,80	6,05		465,20	9,98	335,90	5,36
1950	459,90	3,85		496,60	6,75	356,20	6,04
1951	545,60	18,63		609,80	22,80	401,40	12,69
1952	607,00	11,25		738,00	21,02	459,20	14,4
1953	592,10	-2,44		708,90	3,94	451,20	-1,74
1954	674,00	13,83	6,90	776,20	9,49	473,10	4,85
1955	735,30	9,09		892,50	14,98	548,70	15,98
1956	772,00	4,99		925,20	3,66	575,30	4,85
1957	808,90	4,77		966,60	4,47	608,90	5,84
1958	869,80	7,54		1041,90	7,79	678,70	11,46
1959	920,50	5,82		1096,50	5,24	695,50	2,48
1960	962,60	4,58	3,73	1130,20	3,07	729,70	4,92
1961	972,00	0,98		1138,10	0,70	742,00	1,69
1962	1003,90	3,28		1149,60	1,01	750,40	1,13
1963	1006,10	0,22		1150,70	0,10	755,10	0,63
1964	1047,90	4,15		1203,20	4,56	771,80	2,21
1965	1068,70	1,98		1223,70	1,70	799,80	3,63
1966	1105,50	3,48	1,71	1259,20	2,90	834,10	4,29
1967	1083,70	-2,05		1197,60	-4,89	858,40	2,91
1968	1130,60	4,37		1182,50	-1,26	870,80	1,44
1969	1111,40	-1,69		1171,60	-0,91	897,80	3,08
1970	1184,70	6,60		1239,80	5,81	951,00	5,95
1971	1233,10	4,08		1269,30	2,38	981,50	3,21
1972	1347,20	9,26	10,54	1339,80	5,55	1044,30	6,4
1973	1452,20	7,79		1566,10	16,89	1217,60	16,59
1974	1773,20	22,10		1985,50	26,78	1616,60	32,77
1975	2011,66	13,45		2157,20	8,65	1846,60	14,23

Fuente: Cuadro de Elaboración Propia con Base a Índice de Precios de Bortz, y Carpeta de Indicadores Económicos del Banco nacional de México (BANXICO).

CUADRO 3

EMPLAZAMIENTOS A HUELGA Y HUELGAS DETALLADOS 1970-1976 JURISDICCION FEDERAL		
AÑOS	EMPLAZAMTOS	HUELGAS
1970-1971	1907	36
1971-1972	1720	30
1972-1973	2162	57
1973-1974	10557	452
1974-1975	2507	104
1975-1976	3139	102

FUENTE: Elaboración propia en base a STPS.
(memoria de labores 1970-1976).

CUADRO 4

SALARIO MEDIO REAL SECTOR MANUFACTURERO NACIONAL 1975-1994 (PESES CONSTANTES DE 1978)						
AÑO	SALARIO (*) SEMANAL NOMINAL	(1) SALARIO SEMANAL REAL	(2) CAMB % ANUAL	(3) ÍNDICE 1978 = 100	(4) SALARIO IDEAL	(5) PERDIDA SALARIAL
1975	772,20	1354,70		94,80	814,10	541,0
1976	1130,90	1713,50	-24,10	119,90	942,60	771,0
1977	1256,60	1476,60	-15,50	103,30	1215,50	261,0
1978	1428,30	1428,30	-1,00	100,00	1428,30	
1979	1670,70	1413,40	-3,30	98,90	1688,20	275,0
1980	2040,60	1366,70	-3,30	95,60	2132,40	766,0
1981	2494,40	1305,30	-5,30	91,30	2729,50	-1428,0
1982	4438,40	1461,90	10,90	102,30	4336,30	-2874,0
1983	6595,00	1076,00	-27,00	75,30	8754,10	-7678,0
1984	10894,20	1074,20	-0,10	75,20	14484,50	-13410,0
1985	16066,20	1004,30	-4,90	70,30	22848,80	-21845,0
1986	29319,70	984,10	-9,40	68,90	42552,50	-41568,0
1987	68319,00	987,80	0,20	69,10	98648,30	-97661,0
1988	128559,00	869,10	-7,30	60,80	211265,60	-210397,0
1989	156739,00	883,00	0,80	61,80	253536,80	252654,0
1990	202235,50	889,50	0,40	62,20	321107,70	320218,0
1991	255975,50	928,20	2,70	64,90	393877,80	392949,0
1992	199821,70	627,30	-21,00	43,90	423107,10	422479,0
1993	207469,90	593,40	-2,30	41,50	499326,30	498733,0
1994	190555,10	509,50	-5,80	35,67	534107,40	533598,0

FUENTE: Elaboración propia con base a;

* De 1975 a 1985, las cifras corresponden a la Encuesta Trabajo y Salarios Industriales, SPP/INEGI.

1/De 1986 a 1994, las cifras corresponden a la Encuesta Industrial Mensual, INEGI.

2/Salario semanal real = Salario semanal nominal / INPC * 100.

3/Generación de índices con base 1978 = 100.

4/Se multiplica el salario semanal real de 1978 por el índice de cada año (base 1978 = 100).

5/Se obtiene de la diferencia entre el salario real y el salario ideal.

CUADRO 5

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR E INFLACION 1978-1994			
AÑO	INPC 1978 = 100	CAMBIO % ANUAL	INFLACION
1978	57,00		
1979	66,00	9,00	11,30
1980	85,10	19,10	27,20
1981	100,00	14,90	20,70
1982	118,20	18,20	16,20
1983	149,30	31,10	20,00
1984	191,10	41,80	29,90
1985	303,60	112,50	28,70
1986	612,90	309,30	98,80
1987	1014,10	401,20	80,80
1988	1599,70	585,60	59,20
1989	2979,20	1379,50	63,80
1990	6906,60	3927,40	105,80
1991	14791,20	7884,60	159,20
1992	17750,70	2959,50	81,20
1993	22481,50	4730,80	19,70
1994	27576,30	5094,80	29,90
1995	31852,80	4276,50	18,80
1996	34959,00	3106,20	11,90
1997	37394,10	2435,10	8,00
			7,10

FUENTE: Elaboración propia con base a BANXICO (Carpeta de Indicadores Económicos)

CUADRO 6

GASTO SOCIAL POR CLASIFICACION SECTORIAL ECONOMICA 1975-1994						
ANO	TOTAL	EDUCACION	SALUD	SOLIDARIDAD	DES. URBANO	
1975	141,40	54,50	72,10	2,90	11,50	
1976	167,20	64,30	84,30	5,60	12,80	
1977	170,30	72,60	78,90	8,30	10,40	
1978	184,90	77,50	85,10	9,60	12,70	
1979	217,10	87,00	93,40	19,80	16,70	
1980	241,10	93,70	105,00	18,00	24,30	
1981	294,50	115,40	117,70	28,90	32,40	
1982	295,10	121,40	118,60	53,30	20,90	
1983	194,10	80,20	88,30	13,70	11,80	
1984	194,60	82,90	81,40	18,10	12,10	
1985	205,60	84,80	83,10	14,50	23,10	
1986	176,90	70,10	80,10	15,80	10,70	
1987	173,60	74,00	76,30	8,00	15,20	
1988	160,40	69,50	74,00	6,30	10,40	
1989	176,50	75,40	86,00	7,30	7,70	
1990	197,50	81,70	96,40	12,40	6,80	
1991	241,90	98,10	113,50	15,70	9,70	
1992	276,30	112,80	121,90	19,00	14,40	
1993	306,00	131,40	132,90	21,00	13,90	
1994*	318,30	142,60	138,00	26,80	10,60	

FUENTE: Elaboración propia en base a Sexto Informe de Gobierno 1994.

*Calculo con base a Informe Hacendario, 1994. Cifras preelminares a septiembre.

CUADRO 7

EMPLAZAMIENTOS A HUELGA Y HUELGAS ESTALLADAS SECTOR FEDERAL		
ANOS	EMPLAZAMIENTOS A HUELGA	HUELGAS
1980	5757	93
1981	6589	108
1982	16030	675
1983	13536	230
1984	9052	221
1985	8754	125
1986	11579	312
1987	16145	174
1988	7720	132
1989	6806	118
1990	6395	150
1991	7006	136
1992	6814	156
1993	7531	155
1994	4110	93
TOTAL	133828	2878

FUENTE: Elaboración propia con base a STPS (Informe de Labores 1980-1994)

CUADRO 8

PRECIO DE LA CANASTA OBRERA INDISPENSABLE COI			
FECHA	PRECIO REAL DE LA COI	INDICE DE PRECIOS CAM	INCREMENTOS RELATIVOS
1978	755,79	100	
1979	855,05	113,13	13,13
1980	1024,45	135,55	19,33
1981	1477,84	195,54	44,25
1982	2390,08	316,14	61,67
1983	4410,84	583,61	84,6
1984	7688,45	1017,36	74,32
1985	23952,88	3169,25	11,51
1986	47992,00	6349,91	200,36
1987	59759,00	7906,82	24,51
1988	84770,00	11216,07	41,85
1989	105938,00	14016,85	124,97
1990	150115,00	19861,99	141,7
1991	170429,00	22549,78	113,53
1992	201460,00	26655,55	118,2
1993	219044,00	28982,12	108,72
1994	257888,00		

FUENTE: Elaboración Propia con Base a Centro de Análisis Multidisciplinario.
 NOTA: Los datos de la COI, fueron proporcionados por Luis Lozano, investigador de la Facultad de Economía-UNAM.

CUADRO 9

SALARIO MÍNIMO GENERAL REAL 1978-1994 (Pesos constantes de 1978)						
AÑO	SALARIO MÍNIMO NOMINAL	INPC	SALARIO MÍNIMO REAL	INDICE SALARIO MÍNIMO REAL	CAMB % ANUAL	PODER DE COMPRA
1978	724,43	100,00	724,43	100,00		102,12
1979	838,46	118,20	709,35	97,91	-2	100
1980	984,83	149,30	659,63	91,05	-6,8	92,99
1981	1281,35	191,10	670,51	92,55	1,5	94,99
1982	2227,96	303,60	733,84	101,29	8,7	79,57
1983	3213,07	612,90	524,24	72,36	-28,9	64,09
1984	5033,14	1014,10	496,31	68,51	-3,8	58,25
1985	7753,48	1599,70	484,68	66,90	-1,6	57,91
1986	15706,39	2979,20	527,20	72,77	5,8	48,84
1987	41070,68	6906,60	594,65	82,08	9,3	39,44
1988	50770,44	14791,20	343,24	47,38	-34,7	46,97
1989	63972,23	17750,70	360,39	49,74	2,3	43,54
1990	75506,06	22481,50	335,85	49,12	-0,6	40,11
1991	84588,14	27576,30	306,74	42,34	-6,7	38,59
1992	84558,14	31852,80	265,55	36,65	-5,7	37,43
1993	91420,00	34959,00	261,50	36,09	-0,6	36,86
1994	97790,00	37394,10	261,51	36,09	0	36,86

FUENTE: elaborado con base a Comisión Nacional de Salarios Mínimos e INPC de Banco de México.