



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"CAMPUS ARAGON"**

2o.

**"EL ANTAGONISMO DE LOS SALARIOS Y LAS
GANANCIAS EN MEXICO DE 1983 - 1995."**

T E S I S

Que Para obtener el Título de:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P r e s e n t a:

JORGE ALARCON ALARCON

Asesor: Lic. Gabriel Terova García



**TESTS CON
FALLA DE ORIGEN**

México, D. F. 1998

259185



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 está 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.

DEDICATORIAS

Al recuerdo de mi padre:

Ernesto Alarcón R.

A mi querida madre Angelita

A mis adorados hijos: Mariana y Jorge

I N D I C E

	Página
Introducción	1
Capítulo I Marco Teórico e Histórico	
1.1. Marco Teórico e Histórico.....	2
Capítulo II Política Salarial	
2.1. Carrera Precios-Salarios.....	29
2.2. Distribución y Concentración del Ingreso.....	33
2.3. Empleo, Desempleo y Subempleo.....	38
Capítulo III La Inflación y el Ciclo Económico	
3.1. Esencia y Causas.....	43
3.2. Los Factores Cíclicos del Movimiento de los Precios.....	46
3.3. La Inflación en México.....	79
3.4. El Manejo de la Demanda en el Sistema de las Medidas Antinflacionarias del Estado.....	84
3.5. La Política Económica y las Nuevas Tendencias en la Política Antinflacionaria.....	86
3.6. La Trasmisión de la Inflación a los Salarios y Diferencias de los Salarios y Ganancias a lo largo del Ciclo.....	88
3.7. Las Políticas de Rentas.....	90

Capítulo IV
Conclusiones

4.1. Reducción del Ejército Industrial de Reserva.....	92
4.2. Indiciación de Salarios.....	94
4.3. Equilibrio entre Salarios y Ganancias.....	113
4.4. Conclusiones.....	122

Bibliografía.....	129
--------------------------	------------

I N T R O D U C C I O N

El objetivo de este trabajo es el estudio del impacto que causa el antagonismo existente entre los salarios y las ganancias, que trajo como consecuencia un deterioro en el poder adquisitivo del trabajador mexicano en el período de 1983-1995; y de como otros factores lo afectaron directamente, tales como son los inusitados niveles de inflación alcanzados en este período e incluso la política para el crecimiento económico que adoptó el Gobierno Mexicano.

El eje de análisis es la relación entre la oferta de la fuerza de trabajo y el proceso de acumulación del capital, en donde éste puede ser enfocado desde la distribución del ingreso; proceso que lleva a una problemática reflejada en la pérdida del poder de compra del trabajador (por la apropiación de la plusvalía por parte del capitalista).

De acuerdo con las perspectivas mencionadas, el trabajo se divide en cuatro partes: la primera, analizar el proceso histórico y la evolución de dicha problemática, en el período de 1941 a 1982, enfocándonos en lo que sería el modelo de sustitución de importaciones o desarrollo estabilizador, o el "milagro mexicano", para después retomar algunas de las teorías más importantes que nos hablan de los salarios.

La segunda, es el análisis de la desvalorización del salario con respecto a la inflación y a su vez, la inadecuada distribución del ingreso a la clase trabajadora que trae como consecuencia el desempleo y el subempleo para un porcentaje considerable de la población.

La tercera, hablará de cómo la inflación es un factor importante e incluso decisivo en la desvalorización del salario; y al analizar la problemática de la pérdida del poder adquisitivo, se comentarán algunas políticas antinflacionarias para subsanar tal problema.

El cuarto y último punto de estudio, es la gran oferta de mano de obra o ejército industrial de reserva que conlleva a un abaratamiento de la fuerza de trabajo. Aquí se propone una disminución de este ejército y para resolver el problema de inmediato, se considera una indización de salarios con la cual se tratará de amortizar o incluso, elevar el poder de compra de los trabajadores, lo que se logrará siempre y cuando al mismo tiempo funcione una política de disminución de la oferta de trabajo.

El método que se seguirá en esta investigación, será el método deductivo, ya que se basa en el razonamiento mediante el cual se pasa del conocimiento general al particular.

**EL ANTAGONISMO DE LOS SALARIOS Y LAS
GANANCIAS EN MEXICO DE 1983 - 1995**

CAPITULO I

MARCO TEORICO

E

HISTORICO

1.1. MARCO TEORICO E HISTORICO

En este capítulo hablaremos primeramente de un desarrollo primitivo del pago o salario, para después tomar las diferentes teorías y así darnos un marco de referencia sobre la política que ha venido desarrollándose en nuestro país.

Empezaremos por comentar del trabajo en el pasado, de cómo se ejecutaba, cómo se pagaba y a su vez, cómo se obtenían las ganancias.

El primer episodio de ellos fue la esclavitud, bajo el cual la persona del trabajador era propiedad de su amo, que podía comprarlo y venderlo; todo el tiempo el esclavo estaba a disposición del amo, *el que alimentaba al trabajador en la medida que estimaba necesario para mantenerlo en condiciones eficientes para el trabajo, aprovechando la jornada del esclavo para atender directamente a sus necesidades y caprichos o para producir con fines comerciales; los ingresos del amo dependían del número de esclavos y de la diferencia entre el producto del trabajo de ellos y el costo de su subsistencia.*

Este representaba para el amo su costo o inversión y lo que producía por encima de ello, su excedente o ingreso neto; *en este sentido, cuando la oferta de nuevos esclavos era abundante y en consecuencia costaba poco adquirirlos, el amo no necesitaba gastar mucho en mantenerlos estando en aptitud de darse el lujo de hacerlos trabajar duramente y agotarlos pronto, reponiendo su acervo con nuevas compras. Cuando a consecuencia de la falta de nuevas conquistas o de la decadencia del comercio de esclavos éstos llegaban a escasear y a ser mas costosos, entonces, un esclavo, como objeto más valioso, requería un trato circunspecto; el amo, probablemente, tuvo entonces que dar a cada esclavo lo bastante para procrear y sostener una familia.*

El segundo episodio fue la servidumbre durante el feudalismo, misma que ha existido con ligeras diferencias en otras épocas, en varias partes del mundo. Dentro de la servidumbre cada aldea se bastaba a sí misma en lo principal, *siendo el tráfico fuera de ella la excepción más que la regla; aquí aparece la figura del siervo, el que no pertenecía en persona al señor, pero por derecho consuetudinario le debía ciertos servicios y estaba atado a la tierra de éste sin poderla abandonar. Usualmente el siervo procuraba su subsistencia trabajando algunas parcelas que tenía como suyas por derecho consuetudinario, a cambio de la obligación de consagrar el resto de su tiempo a cultivar los campos de su señor o a realizar el trabajo doméstico en la casa de éste. La tierra y el tiempo que les eran propios debían bastarles solamente para mantenerse él y su familia; por lo que esta tierra y este tiempo eran menores cuando más fértil era la primera y más productivo el segundo y en cambio, tanto mayor era el excedente que el señor podía obtener de la demasía de mano de obra de sus siervos. El valor de una propiedad dependía de la magnitud de ese excedente, pues el valor capital de*

un siervo tendía a depender del excedente que ésta generaba por su propia ocupación.

En el tercer episodio, el artesano, trabajador manual libre, trabajaba con sus propios utensilios en su propio taller y vendía en el mercado él mismo sus productos, o en la agricultura, el campesino independientemente cultiva con su trabajo y el de su familia su tierra. Es un sistema del que encontramos ejemplos en casi toda la edad media, lo mismo que en la época clásica, en los pueblos y aldeas medievales.

Dentro del artesanado, el trabajador es, en cierto sentido, su propio patrón, que hace y vende sus productos propios y que retiene como utilidad el excedente o ingreso neto por encima del costo de sus materiales y de su propia subsistencia.

Si comparamos estos tres sistemas entre sí con el moderno sistema de salarios, veremos que es en un aspecto en el que difieren y este es el grado diverso de libertad económica del que goza un trabajador, lo que a su vez depende de las relaciones en que se encuentran respecto de la *propiedad económica*, es decir, de su situación de propietario o no propietario, o de que el mismo sea visto como propiedad del amo.

En la primer forma, el esclavo está completamente sujeto al amo y en la segunda, *la libertad del siervo se halla limitada estrictamente* por su obligación de ejecutar ciertos servicios en beneficio de su señor; por su parte, el sistema de salarios del trabajador no tiene semejantes limitaciones.

El capitalista dueño de un taller, de una fábrica o de una explotación agrícola, puesto que no puede obtener mano de obra coercitivamente, por compra o derecho tradicional, tiene que alquilar el tiempo de un trabajador por día o semana, pagando por el alquiler el precio corriente del mercado. El sistema de salarios real de la *civilización industrial moderna*, a elección efectiva del trabajador, ha reducido más drásticamente las limitaciones dentro de las condiciones del capitalismo moderno, de carácter legal, o económicas y como tales, tan efectivas como las obligaciones legales a las que han sustituido. Esta limitación dentro de las condiciones del capitalismo moderno, consiste en que el *trabajador es un miembro* de clase social que nada posee, hecho que mengua su libertad de elección y que la confina a los medios de ganarse la vida que no requieren la posesión de la tierra o del capital e incluso, en la mayoría de los casos, de una educación o un adiestramiento considerable.

La relación entre el trabajador asalariado y el patrón, es el resultado de un previo desenvolvimiento de diferencias sociales entre clases, que implican oportunidades económicas diversas y de las cuales la principal es la propiedad. La libertad económica del *trabajador, sin embargo*, puede variar mucho dentro del mismo sistema de salarios. Por una parte, cuando los trabajadores poseen fuertes

organizaciones sindicales con fondos considerables, o cuando han organizado cooperativas prósperas de las cuales derivan facilidades especiales para procurarse abastecimientos o créditos; o bien cuando valiéndose de su influencia política, han adoptado una legislación particularmente favorable para los asalariados, entonces la debilidad económica del asalariado como clase puede desaparecer en gran parte.

Por otro lado, a menudo existen circunstancias de carácter puramente económico que restringen anormalmente la libertad del trabajador y que en casos extremos tienden de hecho a limitar su elección de trabajo a un patrón o a un pequeño grupo de patronos.

Otro factor muy importante y que no hay que perder de vista, es el desarrollo del proletariado, por lo que puede afirmarse, que dos cosas son necesarias para el desarrollo de un sistema cabalmente maduro: primero, la desaparición de restricciones legales que atan al trabajador a un amo determinado; la segunda, el desarrollo de una clase no propietaria o proletariado, deseosa de alquilarse por un salario por carecer de otros medios de vida.

El primer cambio ocurrió en Inglaterra relativamente temprano, al generalizarse, en el siglo XV, la costumbre de permitir al siervo que conmutara sus servicios feudales por un pago en dinero o una renta por la tierra que poseía; el segundo cambio ocurrió de modos muy diversos, en parte ocurrió por el crecimiento natural de la población al exceder el número de los que podían tener acomodo en la tierra; pero como la cantidad de tierra de que podía disponerse empezaba a ser escasa en relación con la demanda que de ella había, ésta adquirió un valor considerable en las manos de sus propietarios hasta llegar a no poderse obtener sino a un precio elevado.

En suma, se ha analizado a grandes rasgos como se ha ido comportando la relación del poseedor de los medios de producción y del asalariado (esclavo en algunos casos) y por eso hemos definido que el antagonismo existente en nuestros tiempos se explica de una manera muy importante en el pasado; esto es, de como el poseedor de los medios de producción de diferentes maneras trata de llevar una ventaja muy sobresaliente en cuanto al reparto del producto; por lo tanto, pasaremos a revisar brevemente las diferentes teorías sobre los salarios.

Las teorías tradicionales de los salarios han sido, en su mayoría, de una naturaleza bastante rígida, pues enuncian en una forma simple y definida los factores que determinan el nivel de salarios.

Desde luego, pueden clasificarse burdamente en dos tipos principales, de acuerdo con la clase de factor determinante en que hagan hincapié.

Por una parte, hallamos las teorías que han explicado los salarios predominantemente en función de factores que influyen en la oferta de la fuerza de trabajo, que son virtualmente, teorías de los salarios del costo de producción. Por otro lado, las teorías que consideran que los salarios se determinan *primeramente* por ciertos factores que influyen en la demanda de fuerza de trabajo por parte del Patrón, tales como la oferta de capital o la productividad del trabajo, o ambas. **La teoría más vieja que encontramos es una teoría-oferta (teoría de la subsistencia) que en cierto sentido es la más simple de todas.**

TEORÍA DE LA SUBSISTENCIA.

Afirma que el nivel del precio de la mano de obra depende de lo que es necesario para cubrir la subsistencia del trabajador. El salario es igual a la cantidad de artículos necesarios para alimentar y vestir a un trabajador y a su familia, lo cual representa para la sociedad el costo para permitir a los trabajadores subsistir y perpetuar su raza (Ricardo). Esto implica que lo que el trabajador recibe en un sistema de asalariado, es lo mismo que recibe en la esclavitud y en la servidumbre; en cada caso, para cubrir el desgaste del trabajador.

De esto se concluye que si el precio de los artículos necesarios aumenta o disminuye, los salarios nominales tendrán también que subir o bajar, y que si los salarios fueran gravados con un impuesto, tendrían que aumentar en una cantidad equivalente al impuesto, de modo que el peso de éste repercuta sobre el Patrón (la validez de esta teoría descansaba en la famosa Ley Malthusiana de la Población).

En el lenguaje de economistas posteriores, lo anterior implicaba que la oferta de la *mano de obra* podía aumentar indefinidamente, si el precio que por ella se ofrecía subía por encima de cierto nivel. Si los salarios aumentaban por arriba de lo necesario para mantener la oferta de mano de obra, los trabajadores tendrían familias más numerosas y la oferta misma aumentaría; este aumento provocaría una mayor competencia para ocupar los puestos disponibles, lo cual daría como resultado inevitable una nueva caída de los salarios. A la inversa, si éstos cayeran por debajo del nivel de subsistencia, los niños morirían o no nacerían, lo que se traduciría en una reducción de la oferta de mano de obra durante la siguiente generación, y la competencia entre los patrones, provocada por la disminución de trabajadores elevaría nuevamente los salarios. Se trata pues, de un caso de equilibrio mecánico como el péndulo de un reloj; toda perturbación de la posición normal provoca un juego de fuerzas que lo trae de nuevo a la normal.

Ricardo, por ejemplo, afirmaba que el hábito y la costumbre eran factores determinantes de lo que era necesario para la dieta de los trabajadores. El trabajador, habiéndose acostumbrado a ciertas pequeñas comodidades, estaría

más dispuesto a hacer a un lado sus necesidades físicas más bien que otras, en caso de que los salarios se redujeran; en otros términos, el hábito convierte estas comodidades en necesidades convencionales. Por otra parte, un cambio de salarios puede ser en sí la causa de una transformación de los hábitos, puesto que un nuevo nivel de salarios puede acostumbrar a los trabajadores a un nuevo patrón de vida.

LA TEORÍA MARXISTA

Nos indica que la fuerza de trabajo se diferencia de otras mercancías, porque se encuentra ligada a los seres humanos de manera que, en consecuencia, su oferta se halla regulada en un sentido único por el elemento histórico-social que determina lo que los trabajadores necesitan para vivir.

Dos elementos, decía, constituyen el valor del trabajo: uno meramente físico, el otro histórico-social.

El elemento físico determina su límite final, esto es, la clase trabajadora para mantenerse, producir y para perpetuar su existencia física, debe recibir las cosas absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse, además, el elemento meramente físico del valor del trabajo se determina en cualquier país, por un patrón de vida tradicional. Esta segunda influencia explica la diferencia de salarios entre diferentes países, entre épocas diversas y aún entre distintos distritos del mismo país, por consiguiente, cuando los sindicatos tratan mediante una acción combinada de hacer subir el nivel de salarios, no libran una batalla perdida de antemano contra una férrea ley que a la larga acabaría por imponerse; por el contrario, su acción misma es parte del elemento social y las ventajas que se logran ayudan a moldear el patrón de vida tradicional para el futuro.

Contrariamente a Ricardo, Marx no aceptaba la teoría malthusiana de la población y aún llegó a repudiarla explícitamente, de allí la necesidad de que otro principio tuviera que ocupar su lugar como determinante de la oferta de mano de obra. Ese principio lo proporciona en su teoría del llamado ejército industrial de reserva, teoría que a veces también llamaba ley de la sobrepoblación relativa, de acuerdo con la cual la oferta de mano de obra tendía a ser superior a la demanda, gracias a una característica especial del sistema capitalista de salarios.

LA DOCTRINA DEL FONDO DE SALARIOS

En esa época era muy común considerar el capital como simple anticipo de salarios a los trabajadores, esto es, como una suma destinada a salarios, para comprar fuerza de trabajo antes de que el producto fuera terminado y vendido. De ahí la naturalidad con que se consideraba que el acervo de capital existente

umentaba la demanda de mano de obra o, por lo menos, éste variaba en relación directa de la acumulación de capital; los salarios no sólo dependen del monto relativo del capital y de la población, sino que dentro del juego de la competencia, ninguna otra cosa puede afectarlos.

La doctrina representaba, por consiguiente, una retirada parcial respecto de la tan rígida opinión anterior. Quizás pueda decirse que se había abandonado el intento de proporcionar una teoría determinista a largo plazo o estática y que, en cambio, se trataba de explicar el movimiento de los salarios en un mundo variable. No podía ya hablarse de un solo nivel de equilibrio al que inevitablemente deben retomar los salarios, definido por el costo de producción de la fuerza de trabajo: había una tasa natural de salarios cambiante, definida por una proporción variable entre capital y la población, por lo que si un grupo de trabajadores lograba, gracias a una ley o a su acción sindical, un aumento de salarios, lo único que hacía era reducir el fondo de salarios disponible para otros trabajadores, lo que implicaba la reducción de su salario y aún su despido. Esto es lo único que regula la tarifa de salarios cuando se les deja seguir su curso natural; esto también crea o destruye la demanda de mano de obra. La tarifa de salarios subirá con el aumento del capital y baja con su disminución, si no se altera el número de trabajadores y si el volumen de capital no cambia, la tarifa de salarios caerá a medida que el número de trabajadores aumente, y subirá cuando disminuya, o como lo expresarían los matemáticos: la tarifa de salarios varía en razón directa a la cantidad de capital e inversamente al número de trabajadores; el pobre tendría siempre trabajo cuando haya capital y la demanda de mano de obra sea proporcional al volumen del capital.

LA TEORÍA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL

Los economistas de esa época trataban de explicar el precio de una mercancía en función de la utilidad externa, o satisfacción de los consumidores, proporcionada por la unidad marginal o final de una oferta determinada: dada una oferta de X quintales de trigo, el precio de un quintal medía la utilidad de los X quintales para cualquiera de sus compradores. Parecía deducirse de esto, que el precio de la fuerza de trabajo podría explicarse en una forma similar, por su utilidad marginal para algún comprador de ella, pero el trabajo no satisfacía directamente las necesidades de los consumidores, a menos que se tratara del servicio doméstico: satisfacía solo de un modo indirecto, obtenido un producto. De ahí que, dada una oferta de mano de obra, su precio se consideraba como determinado por el producto extra, obtenido con el trabajo adicional de la unidad marginal de esa oferta. El valor de la fuerza de trabajo que compraba consistía simplemente en el producto que le procuraba. Al decidir si le costearía ocupar, digamos diez hombres, calculaba cuanto aumentaría la producción total de su fábrica si los ocupaba. Este producto neto (después de tomar en cuenta algunos gastos incidentales, como el de las materias primas necesarias para emplearlos)

representaba para él su valor y regía el precio-demanda de esos obreros, es decir la cantidad adicional que deseaba invertir en salarios extras: el grado que le resultaba ventajoso incrementar su flujo de capital circulante.

En consecuencia, dada una oferta de mano de obra en busca de ocupación, la competencia entre los patrones, al pujar uno contra el otro por esa mano de obra, tendería a igualar el salario a este producto neto que añadía a la producción total de la ocupación de las unidades marginales de la oferta. Los salarios no podían rebasar este nivel y por ello las unidades marginales de la oferta quedaban sin ocupación, ya que costaría más de lo que valían.

El profesor J. B. Clark, uno de sus primeros expositores, llegó a declarar una ley natural de espacio y Jovans, con un *sentido profundo de la significación* de las palabras, hablaba ambigüamente de que el trabajador recibía el valor justo de su producto. A muchos ciertamente parecía satisfactorio, ya que les permitía decir que *la recompensa del trabajo variaba con la productividad* de éste, con ello frecuentemente quería implicarse o se presumía que los salarios medían el valor de los servicios prestados por el trabajador a la sociedad, en algún sentido *fundamental que el que se daba cuando se decía que era el precio que el mercado fijaba al trabajador en un conjunto dado (y posiblemente alterable) de circunstancias.*

La doctrina de que los ingresos de un trabajador tienden a ser iguales al producto neto de su trabajo, no tiene sentido en si misma, puesto que para estimar el producto neto tenemos que dar por supuesto todos los gastos de la producción de la mercancía en la que trabaja, excepto los salarios.

Es importante tener siempre el precedente de que el producto neto marginal del trabajador, depende no solo de la oferta de mano de obra, sino también de la oferta de todos los otros factores de la producción; y al decir esto la teoría pierde mucha de su aparente simplicidad y finalidad. Si la mano de obra es el factor relativamente escaso y los otros son abundantes, el *producto marginal neto* de aquella será alto, por lo que la competencia por esa misma mano de obra le permitirá exigir un precio alto.

MARSHALL Y LA OFERTA Y LA DEMANDA

Marshall, más sensible que muchos economistas a la complejidad del mundo económico, se esforzó por formular un punto de vista sintético en el que se combinaran los factores que afectan la oferta de mano de obra y los que afectan su demanda.

La *demanda de mano de obra* que presentan los patrones, depende de varias cosas; pero una de las principales es la oferta de capital, esto es, que la

disposición y voluntad de los inversionistas para desviar sus ingresos del consumo inmediato hacia el ahorro y la inversión, determinaba esa oferta por un período de tiempo. Es verdad que en un instante dado el capital disponible es una cantidad fija que depende de los actos pasados de los inversionistas; pero es un acervo de éstos, en el transcurso del tiempo, pueden aumentar añadiendo nuevos ahorros o disminuyendo una parte de él, para hacer frente a sus gastos ordinarios.

Esta preferencia por el disfrute presente ha sido bautizado con el nombre de preferencia, tiempo o descuento del futuro y representa lo que Marshall considera ser el sacrificio que implica la espera o ahorro. Este costo de ahorro funcionará como un freno sobre la corriente de capital hacia la industria y cuando se le expresa en función de la suma de dinero necesario para vencer esta resistencia de parte de los inversionistas para esperar o ahorrar, constituye el precio-oferta del capital. Este será generalmente mayor para una oferta anual, grande de ahorros que para una pequeña, y hasta puede llegar a ser muy bajo para una cantidad reducida de capital nuevo, puesto que el rico podría ahorrar parte de sus ingresos que no cuenta como gasto, aun si recibiera poco o nada al invertirlo. Los precios oferta de diferentes cantidades de capital nuevo puede expresarse, por consiguiente en lo que Marshall llamó una tabla de precios-oferta, o una curva de oferta que ligue los diferentes precios-oferta de cantidades diversas.

Marshall consideró que condiciones análogas regían la oferta de mano de obra. Si bien fue precavido en sus afirmaciones concernientes a la oferta de mano de obra en general, como diversa de la oferta de mano de obra de un tipo particular, parece claro que a la segunda la consideraban elástica un cierto grado (como variable frente a las variaciones del nivel de salarios) aún cuando esta elasticidad fuera mucho más pequeña de lo que habían imaginado los economistas anteriores.

El nivel de los salarios tendía, pues, a ser determinado por los grupos de fuerzas que definen las condiciones de la demanda de mano de obra y las de su oferta y debido a la competencia, los salarios manifestarían una tendencia a la larga a alcanzar un nivel, en el cual, el producto marginal neto de la oferta de mano de obra disponible fuera igual al precio de oferta marginal. Sin embargo, los salarios no se rigen por precios-demanda, ni tampoco por precios-oferta, sino por el conjunto de cosas que gobiernan la demanda y la oferta.

La expresión oferta de mano de obra, por supuesto puede usarse en diversos sentidos. Primero, puede aplicarse al número de trabajadores en busca de capacitación; ese número varía no solo con la población total, sino con la proporción proletariada de ésta o que carezca de medios de vida distintos, y que por esas circunstancias se vea conducida al mercado de trabajo en busca de ocupación para obtener un salario. En segundo lugar, puede incluir el número de horas que cada trabajador está dispuesto a trabajar, de manera que una unidad de trabajo pueda ser considerada como una hora hombre de trabajo. En este caso la

oferta de mano de obra aumentaría con cualquier ampliación de la jornada o de una semana laborable. Tercero, puede ampliarse su sentido para que incluya que una unidad de trabajo sea de manera que exprese la producción-energía del mismo, y la oferta de mano de obra se considera incrementada cuando los trabajadores laboran con más intensidad que antes.

La razón por la que una parte tan grande de la población acude al mercado de trabajo a alquilarse por un salario, proviene de su pobreza y de la carencia de otros medios de vida, cuando más pobre es la clase trabajadora y más reducida la reserva de que pueden echar mano los trabajadores, menor será el precio al que estén dispuesto a vender su fuerza de trabajo y viceversa, cuanto menor sea el ingreso de una persona mayor será el valor que atribuya a cada centavo adicional. La influencia de este factor puede ser bastante poderosa para hacer que la relación entre el nivel de salario y la oferta de mano de obra, sea contraria a la que a primera vista se hubiera supuesto; una caída en los salarios puede significar un aumento en la oferta de mano de obra en varias formas; la pobreza puede obligar a un número mayor de mujeres y jóvenes a buscar ocupación y puede presionar a los trabajadores actuales a trabajar más horas o aumentar la intensidad del trabajo. Este proceso, por supuesto, tiene un límite por ejemplo, si la duración o intensidad del trabajo se llevan más allá de cierto tiempo puede ejercer una influencia tal en la salud y en la reducción de la vida útil del trabajador medio, que se tradujera en una disminución de la oferta de mano de obra en el transcurso del tiempo.

A la inversa, un alza de salarios puede alentar a los trabajadores a sacrificar parte de esa ventaja aumentando su descanso o poniendo en práctica métodos menos fatigantes de trabajo, más bien, que aumentar sus ingresos. Como hemos visto, hay pruebas también de que un cambio del nivel de salarios puede operar en una forma similar sobre la población total, a través de su influencia en el coeficiente de nacimiento, al menos en donde los métodos de control de la natalidad se hayan difundido ampliamente.

EL KEYNESIANISMO EN LA FILOSOFÍA DEL TRABAJO

En su brillante libro titulado teoría general del trabajo, interés y dinero, Keynes emprendió un ataque frontal sobre la estructura total del razonamiento clásico. La proposición básica de Keynes fue que, nuestra sociedad podía estar en equilibrio con el trabajo naturalmente, los mercados laborales y de capital están relacionados íntimamente entre sí y los altos niveles de desempleo en el mercado laboral puede motivarlos a una inversión insuficiente en el mercado de capital, de la misma manera que, un nivel bajo de utilización de capital en el mercado de inversiones puede ser causa de un nivel insuficiente de oportunidades de trabajo en el mercado laboral.

En el análisis keynesiano, el nivel total de desempleo se determina con el nivel total de gastos, y estos gastos pueden clasificarse en sus componentes, tales como consumo, inversiones, erogaciones gubernamentales y del comercio exterior. Estadísticamente, la variación en los porcentajes de las inversiones privadas ha sido mayor que las variaciones en las erogaciones del consumidor y esto ha inducido a los economista a creer que las fluctuaciones de estas inversiones privadas podrían ocasionar una crisis comercial y una depresión. La dificultad para conservar niveles de trabajo para todos, se considera entonces como una dificultad para conservar altos niveles de inversiones estables, y mediante esto, niveles adecuados de demanda; se ha observado que los economistas clásicos argüían que todos los ahorros serían absorbidos por las inversiones, pues cualquier aumento que éstos tuvieran forzaba la reducción del tipo de interés, ofreciendo mayores utilidades a los inversionistas para absorberlos. Pero Keynes temía que, durante un tiempo de crisis la sociedad podría tratar de conservar ocioso el dinero como garantía contra las contingencias de la depresión o para fines especulativos, puesto que el valor del dinero aumentaría durante una contracción económica. Desgraciadamente, la conservación del dinero serviría también para evitar que bajara el tipo de interés.

LA POLITICA DEL GOBIERNO DE MANUEL AVILA CAMACHO 1941-1946

El régimen del General Manuel Ávila Camacho se inicia de una manera muy particular: el nuevo presidente declara públicamente su militancia dentro del catolicismo. Una confesión así equivale, en esos momentos, aceptar que se pertenece a las corrientes conservadoras.

Ávila Camacho propugna una política económica que estimule la llegada a México de capitales foráneos, principalmente de los E.U., haciéndose explícita la seguridad de que se otorgaría toda clase de garantías.

La nueva política económica propició, en primer término, un retroceso en cuanto a las tendencias en la repartición del ingreso entre los diversos factores de la producción, presentándose desde entonces un proceso de acumulación entre los poseedores de los medios de producción; en segundo lugar, un proceso de desnacionalización de la economía mexicana en su conjunto que empezaba a ser invadida por el capital norteamericano y sus monopolios, con el consiguiente aumento en su poder de negociación ante el gobierno.

La correlación de fuerzas en el plano nacional así como en el internacional, no favorecía la continuación del populismo radical cardenista. Sin embargo, la movilización de masas que se había producido en el sexenio anterior constituía un obstáculo a la realización de un cambio como el que se producía en esos momentos; pero los empresarios, tanto nacionales como extranjeros, ponían como

condición para invertir sus capitales, la garantía de una absoluta paz interna en México.

Aún cuando aseguraba que mantendría la política seguida por Cárdenas, en el terreno laboral, lo cierto era que ahora se fijaba como tarea hacer desaparecer los conflictos obrero-patronal de la escena. "La lucha de las clases existe y deberá existir, se decía; pero las debemos mantener en los límites de la ley con la finalidad de encontrar los caminos para la colaboración, si no queremos ser arrojados en la época de la eterna miseria y retornar al período de la violencia y la tiranía".¹

A pesar de todos los esfuerzos de Cárdenas, la balanza se inclinaba ahora de lado de la burguesía.

La política del régimen era denunciada por Narciso Bassols, quien en una confederación conjunta con Lombardo expresó su disgusto por el giro que tomaba el nuevo gobierno y opinaba que había necesidad de emplear a la CTM como una brigada de choque contra tal política.

La CTM, contestó Lombardo a Bassols, no es una organización que pueda ser utilizada en atentar contra la estabilidad de ningún gobierno, y menos contra el gobierno presidido por un hombre que es mi amigo personal y cuyas medidas tienden a favorecer de una manera sólida y perdurable a la clase trabajadora.

Durante el congreso ordinario de la CTM, Lombardo recibía al Presidente con todo entusiasmo: "camaradas -gritaba a los congresistas-, aquí está el presidente que elegimos nosotros... ahora podemos decir que la CTM tuvo razón al escoger su candidato... nosotros nunca pensamos en imponer un gobierno del proletariado; quisimos tener un gobierno popular y ya lo tenemos porque elegimos a un hombre del pueblo".²

Toda esta política se concretaba a mediados de septiembre de 1945 cuando se expidió un decreto presidencial "prohibiendo la suspensión ilegal de labores por parte de los trabajadores".³

Era el momento en que la inflación hacía estragos en los niveles de vida de las clases populares y en que se planteaban huelgas, casi siempre a espaldas de la CTM, solicitando aumentos de salarios.

¹ Según Plan Secenal 1941-1946

² *Ibid.* 1 de marzo de 1941

³ *NoVEDADES*, 21 de septiembre de 1943

Tiempo antes de que se anunciara la realización de elecciones para renovar la dirección cetemista, y sin que se supiera aún el nombre del sucesor de Lombardo, la gente buscaba en primer término a Velázquez para la resolución de sus problemas y era éste quien, con toda frecuencia, presidía las asambleas de la CTM ante la ausencia de Lombardo. En noviembre de 1940 era evidente que no podía permanecer por más tiempo en la secretaría general pues "dejaría de contar con la protección de Cárdenas desde la Presidencia de la República. Anunció entonces su decisión de no continuar al frente de la organización obrera y dejar en su lugar a Fidel Velázquez"⁴ quien, como ya se dijo, para estas fechas destacaba más que Lombardo en el seno de la CTM.

Por su parte, Fidel Velázquez, al frente de sus seguidores, trabajaba intensamente preparando su ascenso al primer puesto de la central; a estas alturas su posición dentro de la CTM era sumamente sólida, ya que durante los cinco años de vida de la organización había trabajado sin descanso para afianzarse, lo que había sido posible gracias al puesto clave que con ayuda de Lombardo había ocupado desde un principio.

Como se vio, Lombardo había depositado desde un principio toda su confianza en Velázquez, lo cual hacía parecer a este último como su discípulo y fiel seguidor; su elección como secretario general de la CTM, aseguraba, aún cuando sólo fuera aparentemente, la continuidad de la línea lombardista y, a los ojos de los sectores conservadores, esto representaba el pliego de volver a ser testigo de la combatividad obrera. Es por ello que concertaron sus fuerzas para emprender una ofensiva que previniera tal posibilidad.

En el transcurso del sexenio, las relaciones de las diversas instancias del poder con la CTM no mejoraron. En diversos Estados de la República, los respectivos Gobernadores emprendieron acciones importantes para minar el poder de la CTM e imponer líderes dóciles a ellos.

"Las autoridades daban toda clase de protección a los empresarios para sabotear los movimientos de los trabajadores, y la presencia de la política en los lugares donde éstos organizaban algún acto, era cosa inevitable".⁵

Por su parte, la Suprema Corte de Justicia, que en tiempos de Cárdenas había resuelto siempre los conflictos en favor de los trabajadores, con el cambio de gobierno se tornó enemiga de ellos, así lo denuncia en repetidas ocasiones la CTM afirmando que se había convertido en un instrumento de la clase patronal.⁶

⁴ La Prensa, 28 de septiembre y 1 de noviembre de 1940

⁵ El Nacional, 4 de septiembre de 1944

⁶ Ibid. 27 de diciembre de 1943

No faltaba, por supuesto, la concebida acusación de que ahora, más que nunca, la CTM estaba completamente dominada por el partido comunista, dirigido desde Moscú por José Stalin con ayuda de Lombardo desde México⁷. La prensa ocultaba el hecho de que Lombardo nada tenía que ver con el Partido Comunista.

El estallido de la Segunda Guerra Mundial en 1939, fue motivo para que los precios de los artículos de primera necesidad registraran un alza exorbitante, durante todo el tiempo que duró el conflicto.

Pero la situación se agravó sobre todo en el período de Ávila Camacho. Tomando como base 1940, el índice de costo de vida aumentó de 100 en el año mencionado, a 135.6 en el bienio 1942-1943, a 201.3 en 1944-1945 y a 276.3 en el último año de esa administración⁸, en tanto que el promedio general de salarios nominales pagados en la industria subía de 1279 pesos anuales en 1940, a 1781 pesos anuales en 1945, o sea, se descendieron 840 en términos reales a lo largo de ese quinquenio.

La situación fue agravándose conforme avanzaba el conflicto bélico; constantemente la CTM denunciaba públicamente la situación, y fueron innumerables las ocasiones en las que se dirigió al Presidente para pedir su intervención. Proponía que todos los poseedores de artículos de primera necesidad registrasen de inmediato sus existencias ante alguna oficina gubernamental con el objeto de evitar la especulación; que todo particular que supiese de un caso de éstos, lo denunciara a las autoridades y que la falta de cumplimiento de esta disposición fuera considerada como delito de disolución social, recientemente incorporado al código penal.

No obstante, el tiempo pasaba y el gobierno no tomaba medida alguna para controlar los precios y mucho menos permitía la elevación de los salarios. Lo único que sucedía era que el Presidente de la República expresaba su preocupación por la angustiada situación y prometía estudiar el caso; se había creado un consorcio denominado nacional distribuidora y reguladora, cuya acción era completamente nula.

Puede afirmarse que la situación económica del trabajador continuó siendo problemática, ya que al finalizar el conflicto bélico los salarios habían perdido en promedio un 36% de su poder adquisitivo con respecto a los niveles de 1940.

La terminación de la guerra, obligó a los comerciantes a poner en circulación las reservas de productos que almacenaban, ya que esperaban un rápido retorno a la normalidad. Sin embargo, lejos de registrarse una disminución del ritmo de la

⁷ La Prensa, 29 de enero de 1941; Novedades, 10 de marzo de 1941; el Universal, 8 de marzo de 1941

⁸ Calculados con datos del trimestre de barómetros económicos

inflación, como era de esperarse, por ese aumento de la oferta, el índice de precios experimentó aumentos todavía considerables.

Posteriormente y teniendo como mira principal el ajustarse a los deseos claramente expresados por el Ejecutivo, la CTM propuso la celebración de un pacto de unidad obrera. Esperaban los líderes obreros que por medio de este pacto, celebrado bajo los auspicios gubernamentales a través del Secretario del Trabajo, el proletariado podría cooperar en forma efectiva con el gobierno⁹. Las consignas, en adelante eran: "no más huelgas en esos momentos" (Lombardo) y "la huelga debe ser una medida extrema" (Velázquez) y, en efecto, cumplieron su palabra ya que todo el sexenio sólo se hizo estallar una huelga importante, la de la compañía telefónica.

Pero un balance final nos indica que en ese sexenio la burguesía se fortaleció económicamente y que la inflación, así como la falta de combatividad de la gran central propiciaron una mayor concentración del ingreso en manos de esa minoría.

LA POLÍTICA DEL GOBIERNO DE MIGUEL ALEMÁN 1946-1952

El fin de la guerra significa una limitación de las exportaciones; en 1946 y 1947 se registró un descenso en la actividad económica en los E.U. lo cual implicaba una disminución de las importaciones provenientes de México, provocando un déficit en la balanza de pagos que desembocó en una devaluación del 78% del peso mexicano con respecto del dólar. El Presidente hizo saber en su discurso de toma de posesión que su política estaría encaminada a dar toda clase de seguridad al capital, tanto al nacional como al extranjero, destacando la confianza que tenía en ese último, principalmente el procedente de los E.U.

Los ofrecimientos presidenciales no cayeron en oídos sordos. De inmediato, un grupo de representantes de fuertes consorcios norteamericanos llegó a México para pedir informes más amplios al respecto con el objeto de llevar a cabo un amplio plan de inversión en el país.

Las industrias más favorecidas por la inversión extranjera son las de fabricación de artículos suntuarios para el consumo de las capas altas de la sociedad, debido en primer término, al bajo poder de compra de las clases populares, y en segundo, a los altos rendimientos del capital en estos rubros.

En el terreno laboral se hicieron algunos intentos por reformar leyes favorables al factor trabajo; el primero de ellos visaba a la Ley Federal del Trabajo en su

⁹ Excelsior, 1 de junio de 1912

conjunto y fue promovido principalmente por los patrones, que seguramente se sintieron alentados por la política general del régimen.

El gobierno, por su parte, guardaba silencio y eso desconcertaba a los obreros que se oponían a toda reforma a la legislación vigente, argumentando que se trataba de una ofensiva patronal desatada contra los derechos sindicales.

La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación en uno de sus estudios afirma, que el crecimiento del país entre 1946 y 1952 fue financiado a base de mermar los ingresos de las grandes masas de la población "en grado tal que podría decirse que han sido los trabajadores y los agricultores quienes han costado hasta ahora ese desarrollo"¹⁰. "El 10% de las familias se apropiaban de poco más de la mitad del ingreso nacional, en tanto que del otro lado de la escala, la cuarta parte de las familias recibían solo el 7.7% del ingreso nacional".

Durante el régimen alemanista se registra una serie de hechos que muestran cómo los acontecimientos internacionales se reflejan en el interior del país y afectan el movimiento obrero en general. El estallido de la Segunda Guerra Mundial y la posterior, y más que nada la simbólica participación de México en ese conflicto crearon una situación de crisis en el interior del país; crisis que aunque existía ciertamente y provenía esencialmente del exterior, tenía características diferentes a las propuestas por el gobierno y la burguesía. En efecto, la crisis se presenta en la forma de un proceso inflacionario de grandes proporciones que conduce a una acelerada acumulación de capital en manos de comerciantes e industriales, y a una considerable depresión de los niveles de los salarios reales, esto es, la participación del factor trabajo en el ingreso nacional se reduce notoriamente.

Durante el gobierno de Miguel Alemán la situación no mejoró, a pesar de que la guerra había terminado tiempo atrás, el resultado fue un empobrecimiento en términos relativos de las clases populares, esto es, un desequilibrio entre los factores de la producción en cuanto a la repartición del ingreso nacional que aceleró la concentración del mismo en pocas manos.

Ahora bien, no obstante todo este panorama, indudablemente desfavorable al proletariado como conjunto, los dirigentes cetemistas, cuyos compromisos con el gobierno eran evidentes, consintieron en suspender la actividad sindical para la obtención de mayores reivindicaciones económicas, aceptando la explicación que el gobierno y el capital daban: primero, que la guerra ponía en peligro al país y segundo, que estaba en juego el proyecto de industrialización para lograr el desarrollo y era preciso, por tanto, hacer un sacrificio en bien de la patria.

¹⁰ Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, proceso ocupacional, México, Comisión de Planeación Industrial de la C.N.I., 1956, p. 188

Se mal acostumbró a la burguesía a unas ganancias exorbitantes e injustas puesto que eran extraídas a base de regatear mejores niveles de vida al proletariado, sin mencionar que procedía también de defraudar al fisco y al consumidor.

Los empresarios recurren a la buena disposición gubernamental y hacen uso, además, del recurso legal de plantear conflictos de orden económico y de la corrupción, tanto de los líderes como de las autoridades.

LA POLITICA DEL GOBIERNO DE ADOLFO RUIZ CORTINEZ 1952-1958

En este lapso de la historia, donde la industrialización del país empieza a definirse, al pasar a una actividad en la que el capital externo adquiría una importancia mayor en el dinamismo económico y en particular en el sector manufacturero, también se observa un afianzamiento de las organizaciones sindicales adscritas al Estado.

Ruiz Cortínez hereda también un país cuya imagen más distintiva era el despilfarro y la corrupción. Los altos funcionarios públicos y el jefe de éstos, Miguel Alemán había hecho de los fondos públicos del país un objeto de negociación, de especulación y de *altísimas utilidades personales*. Sobre todo en los últimos meses de su administración se había convertido en un verdadero botín dejando las arcas nacionales casi vacías.

El gran reto que enfrentaba la nueva administración era triple: para empezar era imprescindible aminorar las diferencias entre las clases; cambiar la imagen de la corrupción por una donde la austeridad y la moral públicas tendieran a predominar y por último, diseñar bases más firmes que permitieran una solidez mayor al proyecto capitalista y al desarrollo del país. A ello deberá agregarse que las múltiples demandas de los sectores populares, en particular la de los asalariados, no podían postergarse por más tiempo.

La política de industrialización emprendida durante el régimen anterior continúa durante el de Ruiz Cortínez. Se consolida la idea de que la industrialización del país es factor clave para impulsar el desarrollo y el crecimiento. De un proyecto de industrialización cuyas características tendían a depender en gran medida de circunstancias coyunturales, se pasa a otro cuya definición era posible independientemente de éstas, no obstante la fuerte y creciente dependencia de México respecto a la economía norteamericana, se empezaba a gestar con mayor claridad un proyecto de industrialización y desarrollo que a pesar de tener un carácter dependiente era factible. La política económica siguió protegiendo al sector manufacturero con el fin de crearle condiciones óptimas para su

crecimiento, la inversión pública dirigida a los sectores eléctrico y petrolero fue enorme.

Esta nueva industrialización trajo también consecuencias a nivel de fuerza de trabajo y del movimiento obrero organizado. La tecnología, que vino acompañando al capital de fuera, empezaría a ahorrar mano de obra, tal fue así, que la tendencia que siguió el empleo en las décadas siguientes, fue hacia la baja en tanto que el subdesempleo y el desempleo seguían la trayectoria opuesta. Esta situación, desde otra perspectiva, tendió agravar la carestía y además afectó el ya disminuido salario real de los trabajadores.

La administración visualizaba que la clave para el reordenamiento de las cosas se encontraba en la reactivación de la economía. Desde la óptica oficial, la devaluación de 1954, al promover un nuevo período de sustitución de importaciones que durante los primeros años de la década parecía casi agotado, así como estimular las exportaciones, las harían más competitivas en el mercado internacional.

Aparentemente, la devaluación no iba a tener ningún efecto desestabilizador. Se pensaba, no sin fundamento, que el conflicto potencial que la medida traía consigo, podía ser controlado por la vía de las instancias y organizaciones obreras mismas, con los recursos propios del aparato político; con el poder de control que ya había demostrado la burocracia sindical. La magnitud de la devaluación fue el desencadenamiento de un rápido proceso inflacionario, como es obvio, los precios en general se elevaron notoriamente. La preocupación principal del gobierno era controlarlos, en la medida posible y como un mecanismo que pudiera atenuar en algo la carestía y el alza de los costos de la vida. El gobierno a través de sus órganos autorizados hizo público que cualquier especulación sería sancionada; estas medidas junto con otras, fueron incapaces de frenar la vertiginosa alza de los precios.

"Casi un mes después de ocurrida la devaluación, el 14 de mayo de 1954 el Jefe del Ejecutivo emitió un mensaje a la nación, que anunciaba un aumento salarial del 10% a la burocracia pública, en tanto que el sueldo no rebasaba los 900 pesos mensuales"¹¹ Se trataba del primer paso que el gobierno emprendía para aliviar, en algo, el descontento que había generado aún cuando el monto del aumento era muy inferior a la pérdida del poder adquisitivo.

Las medidas proteccionistas del mercado por parte del Estado y vigentes desde la década anterior, continuaron siendo parte esencial de la política económica; con base en ello, puede sostenerse que el proyecto económico es conocido como el desarrollo estabilizador, etapa en la que el movimiento obrero prácticamente no tuvo expresión alguna.

¹¹ Jorge Basadre, los salarios industriales (sueldos)

LA POLITICA DEL GOBIERNO DE ADOLFO LOPEZ MATEOS 1958-1964

En el sexenio de Adolfo López Mateos, se desarrollaron luchas sindicales con rasgos peculiares, pero hubo acciones del gobierno que tendieron a beneficiar a los trabajadores. Un ejemplo de ello fue la nacionalización de la industria eléctrica en 1960, que además de proveer al país de la soberanía sobre este fundamental recurso, abrió el camino para la unidad de los trabajadores electricistas, la que no se consumó por múltiples obstáculos.

De hecho, gran parte de la política laboral del sexenio obedeció a la intención de organizar, reglamentar e institucionalizar las relaciones dentro del movimiento obrero y entre éste y el resto de los sectores sociales. López Mateos expidió en 1959 la ley que creó el ISSSTE y un año después se creó el Apartado B del Artículo 123 de la Constitución, que establece las normas que regulan los asuntos laborales de los burócratas. El sexenio de López Mateos se inaugura con el conflicto ferrocarrilero que había heredado del gobierno anterior y que resuelve, finalmente, por la vía de la represión. El empleo de la violencia se repite contra los maestros, un poco después. La aplicación de requisas contra diversas huelgas, especialmente de trabajadores de la aviación y telefonistas es otro de los métodos que se vuelven regulares para limitar las acciones sindicales.

El sexenio de López Mateos transcurre en un periodo de reajuste y definición económica, las huelgas disminuyen casi a la mitad (durante el año de 1959). Tres años después sin embargo, aumentarían de manera considerable cuando las medidas de contracción a los salarios y el deterioro de diversas agrupaciones sindicales controladas por dirigentes espurios, determinan una nueva ola de movimientos insurgentes.

Para 1961 el gobierno de López Mateos, que cumplía en ese año la primera mitad de su sexenio se había enfrentado con la insurgencia sindical en ferrocarriles y teléfonos, con brotes democráticos entre maestros y petroleros y con la formación de una nueva central. Las respuestas dadas al STFRM y otros sindicatos demostraron que no había, al menos en los primeros años de ese gobierno, una política uniforme hacia el movimiento sindical; tampoco existían patrones idénticos en los diversos movimientos obreros que se habían suscitado. En ese momento el movimiento sindical se desenvolvía en un agitado panorama político. Los sectores empresariales más reaccionarios dirimían entonces sus pugnas con el gobierno y éste a su vez trataba de palear esa tormenta. El movimiento obrero subordinado al gobierno levantaba algunas reivindicaciones que despertaban la oposición de los empresarios: la semana de 40 horas, el reparto de utilidades y el cumplimiento de disposiciones contractuales como la instalación de guarderías y dotación de servicio médico para los trabajadores, etc. Estas demandas, a la vez eran resultado del reciente auge de la sindicalización democrática que había sido la

expresión de la necesidad de la clase obrera para tener mejores condiciones laborales y de vida.

Por otro lado, el ejemplo de la reciente revolución cubana había propiciado una reagrupación de las fuerzas de izquierda en nuestro país. La cercanía del movimiento encabezado por Fidel Castro y el inmediato éxito que tuvo despertaron el entusiasmo de muchos mexicanos.

LA POLÍTICA DEL GOBIERNO DE GUSTAVO DIAZ ORDAZ 1964-1970

El gobierno de Díaz Ordaz, se caracterizó principalmente por el crecimiento con una estabilidad monetaria, de precios y un proteccionismo estatal orientado a la industrialización.

"El panorama agrícola del país se alteró sustancialmente durante la década de los sesentas, sobre todo por los cambios en la composición de cultivos. Los precios internacionales que desalentaron en principio la producción de trigo, aumentaron la del algodón para después reemplazarla por oleaginosas, perdían ahora su influencia en razón de la política interna de precios de garantía aplicados por CONASUPO por encima de los precios internacionales, que significaban cambios en los precios relativos y subordinaron la producción a los criterios de precios que no coincidían necesariamente con las necesidades nacionales de alimentos e insumos. De esta manera, la ventaja comparativa regional del país fue distorsionada, en vez de responder a los rendimientos por hectárea a otros criterios de índole de producción, respondía más a la política de precios de garantía con un impacto negativo sobre la competitividad nacional en los mercados externos.

La estabilidad de precios de los bienes agrícolas hasta 1972 revela que la política sustitutiva de importaciones se preocupó en estos años más por el nivel general de precios, que por aumentar el producto agrícola o el ingreso de los agricultores, y que en aras de incentivar a la industria se subordinó a la agricultura como tributaria de aquella."¹²

En el mismo sentido, fue que la mano de obra desplazada del campo, amplió la mano de obra urbana lo cual se tradujo en una depresión real de la tasa de salarios urbanos no calificados, que representaba la mayor parte del trabajo asalariado, y un apoyo más para la concentración del ingreso en la industria. La reforma agraria es sólo reparto de tierras y no de infraestructura complementaria,

¹² Luis Angeles P. 21 véase también Armando Bartra, Notas sobre la Cuestión Campesina (Mex. 1970-1976), México

Fd. Macchouff, 1979, especialmente P. 34

créditos, tecnología, etc. Así por ejemplo, Gustavo Díaz Ordaz, al protestar como Presidente de la República dijo: "Seis millones de mexicanos, la mitad de la fuerza de trabajo de la Nación, laboran en el campo; en su beneficio y en el del país llevaremos a sus últimas consecuencias la reforma agraria, aceleraremos el reparto de tierras hasta agotar las disponibles."¹³

En contraste con el sector agropecuario, la industrialización devino en el eje de la acumulación de capital en México en esa etapa. Se incrementó el producto interno bruto y el volumen de producción de la industria en su conjunto.

La inversión pública no sólo sirvió para alentar el ahorro privado sino también para facilitar la inversión industrial nacional y foránea, así como la elevación de la tasa de ganancia en evidente perjuicio de los anhelos retóricos de distribución del ingreso.

Esta concentración del ingreso en un sector reducido de la población produjo una lógica de consumo que rebasó muy pronto la capacidad productiva del país, e incluso su potencialidad lo cual había de afectar la dinámica de la inversión privada y la captación bancaria.

Las políticas fiscal y monetaria por otro lado, se orientaron no sólo a aumentar el ahorro interno (generalización conceptual que poco dice de los beneficios y perjuicios producidos tanto para el país en su conjunto como para los trabajadores), sino también a incrementar la dependencia del capital extranjero.

El agotamiento del modelo de acumulación, llamado también década mundial del desarrollo o, en México, desarrollo estabilizador, se hizo evidente para 1968 y, más aún, a principios de la siguiente década cuando se manifestó abiertamente la crisis económica germinada entonces.

Los resultados obtenidos, esto es, tanto el crecimiento desequilibrado como la profunda desigualdad social, no fueron, sin embargo, simples errores de proyecto gubernamental; fueron la conformación, por un lado, de que el crecimiento económico y bienestar social son fenómenos excluyentes en el sistema capitalista; y por el otro, que la acumulación de capital exige la concentración del mismo para seguirse reproduciendo.

Al mismo tiempo que esa acumulación requiere un crecimiento concentrado y acelerado, este va constituyéndose en la antesala de la crisis. De esta manera, la crisis que se expresó desde los primeros años sesenta es consecuencia del modelo de acumulación de capital a escala mundial.

¹³ Gustavo Díaz Ordaz, al protestar como Presidente de la República ante el Congreso de la Unión, el 10 de diciembre de 1964 SP, México a través de los Mensajes Políticos, SP 1976 P. 396

Los primeros signos internacionales e indicadores nacionales que apuntaban hacia la crisis, se registraron en México alrededor de 1967. La desaceleración del crecimiento de los países más industrializados, la ola de recesiones iniciadas en Europa en los últimos años de los sesentas, marcaron el final de la década de bonanza económica y cambios en la economía capitalista internacional. De inmediato los países desarrollados iniciaron la reimplantación de medidas restrictivas al comercio mundial, disminuyendo sus compras de bienes primarios. Con ello se provocó la caída de los precios de estos productos, afectando los países que dependían de su exportación. Así mismo, los países subdesarrollados padecieron los efectos negativos de la escasa liquidez internacional, las tendencias inflacionarias y los desequilibrios en las balanzas de pagos de los países más desarrollados, los cuales, para remediar la falta de liquidez trataron de evitar la salida de divisas y al mismo tiempo incrementar la repatriación de capital. La devaluación de la libra esterlina (1967) fue quizá la mayor evidencia de la crisis monetaria internacional que comenzaba.

En México el capitalismo comenzaba a perder dinamismo, las contracciones sociales permanecían menos ocultas, los cuestionamientos políticos serían más rigurosos.

La industrialización acelerada y el aumento de la producción en las condiciones descritas, permitieron el mayor enriquecimiento de la burguesía, mejor situación económica del obrero e incremento absoluto del uso de mano de obra. Sin embargo, la mejor situación del obrero lejos de disminuir la dominación del capital sobre los trabajadores y su explotación, aumentó.

“El aumento del salario real que crece cuando aumenta la demanda de trabajo por el crecimiento de capital productivo, nunca se da, pero sí en proporción al de la productividad del trabajo”¹⁴

Por mucho que aumentara el salario, el obrero nunca participará en el reparto de ese plusvalor crecientemente producido, por él, así como la mejora de sus condiciones materiales de vida tampoco suprimen las relaciones de dependencia y explotación que lo liga al capitalista; los antagonismos entre los intereses del obrero y los del capitalista no se extinguen, en la misma manera que la relación inversa entre plusvalor y salario permanece.

Los avances tecnológicos fueron modificando las formas de sumisión que el capital requiere del trabajo, permitiendo una mayor extracción de plusvalor a la vez que un control creciente de la actividad y de las respuestas de los trabajadores. El crecimiento del grado de mecanización y de especialización de las máquinas empleadas, así como la automatización de algunas etapas del proceso productivo

¹⁴ Carlos Marx, el capital OP. Cae. T I, P. 747

se tradujeron en una fragmentación de las tareas cuya distribución individual suele conducir a que el grupo de obreros pierda el control sobre el proceso productivo.

La riqueza acumulada por los capitalistas, proveniente del valor producido por los trabajadores, sin la retribución correspondiente y cuyo efecto se percibe a través del crecimiento de las ramas de actividad que producían bienes de consumo durable, significó un crecimiento económico sólo favorable a una reducida minoría de la población que era la que, por concentrar la mayor parte del ingreso, podía consumir esos bienes fabricados por las grandes empresas, en su mayoría con capital predominantemente transnacional.

LA POLITICA DEL GOBIERNO DE LUIS ECHEVERRIA ALVAREZ 1970-1976

Luis Echeverría ingresó a la presidencia el primero de diciembre de 1970 y decidió introducir algunos cambios, tanto en la economía como en la política, lo cual implicaba modificaciones también en la estructura gubernamental, incluyendo la sindical. Luis Echeverría propuso el fortalecimiento del mercado interno mediante el aumento del poder de compra de los trabajadores. Este proyecto que buscaba también legitimar al Estado, se topó con la recesión económica internacional, lo que canceló la intención de exportar manufacturas.

A partir de 1968 se presentan algunos factores que modifican el esquema presentado. En ese año, en efecto, surgen los primeros síntomas de una profunda crisis social, producto de la involución del sistema fincado en base a la revolución de 1910; el modelo de desarrollo seguido hasta entonces presenta signos evidentes de agotamiento y el estado de la economía mundial no concurre a sacarlo a flote. La inflación fue otro factor ya que comienza a mermar el poder adquisitivo de la moneda y los trabajadores inician un gran movimiento de protesta.

"A partir de 1973, cuando ya era evidente que el gobierno no podía controlar la inflación y que el movimiento sindical independentista había hecho irrupción abiertamente en el panorama obrero, la acción de otras dos organizaciones, el Frente Auténtico del Trabajo (FAT) y la Unión Obrera Independiente (UOI) se manifestó en conflictos de impacto nacional (la FAT militaba dentro de la corriente social cristiana del sindicalismo que tiene como centro a las ciudades de Bruselas y, para América Latina, Caracas)"¹⁵.

En la elaboración de su política laboral, el presidente Echeverría hubo de tener muy en cuenta la situación de la crisis que era ya evidente y el movimiento de insurgencia obrera a que dio lugar la colaboración de clases, lo que significaba

¹⁵ La clase obrera en la Historia de México. Jorge Basurto P.P. 23, Siglo XXI

finalmente una política tripartita (patrones, trabajadores y gobierno) que tiene una larga trayectoria en la historia del país y desemboca, en el régimen de Luis Echeverría, en la creación de la Comisión Nacional Tripartita. "La meta de perfeccionamiento económico se sustentaría en el beneficio de las mayorías, representado por una mejor redistribución de la riqueza nacional, ya que el propio desarrollo no es un fin en sí mismo, sino un instrumento para garantizar al hombre una vida digna en el marco de la justicia y la libertad"¹⁶. Para combatir la inflación en consecuencia se iniciaría una movilización popular contra los especuladores y acaparadores; los obreros y sus familias prácticamente quedarían habilitados como inspectores para detectar violaciones a los precios oficiales.

El FONACOT fue creado con el fin de otorgar crédito bancario a los trabajadores, a fin de hacerlos sujetos regulares de crédito para adquisición de bienes de consumo durable, la obtención de servicios esenciales, así como el financiamiento de tiendas sindicales y centros de oferta y consumo a precios bajos. El FONACOT según explicaba Luis Echeverría, se proponía otorgar el crédito bancario con 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 ingreso familiar.

"La CANACO advertía que el comercio organizado aceptaría la instalación de estas tiendas siempre y cuando funcionaran dentro de los reglamentos para la actividad mercantil y sin subsidios; el presidente de esta cámara profesaba la creencia de que el comercio es monopolio de los comerciantes y exigía que si se subsidiaba a las tiendas FONACOT, también se les subsidiara a ellos"¹⁷. "La población trabajadora amparada por el sistema de seguridad social, aumentó de once millones en 1970 a veinticinco millones en 1975, logro importante desde el punto de vista cuantitativo"¹⁸ pero no fue acompañado por esfuerzo alguno para mejorar la calidad.

Todas estas medidas, como se ve fueron instrumentadas como un apoyo indirecto al poder adquisitivo de los trabajadores, en cuanto al salario en sí, lo más relevante fueron los reajustes de emergencia a los salarios mínimos y a los generales, así como la modificación de la ley para establecer el principio de la revisión anual de los mismos a partir del primero de mayo de 1975 y la tipificación, como delito federal, del incumplimiento del pago del salario mínimo; temas que serán tratados por separado.

Uno de los conflictos que pusieron en evidencia la imposibilidad de llegar a una conciliación de clases, fue el que se derivó de las peticiones de aumentos

¹⁶ La clase obrera en la Historia de México. Jorge Basurto P.P. 37, Siglo XXI

¹⁷ La clase obrera en la Historia de México. Jorge Basurto P.P. 42, Siglo XXI

¹⁸ Excelsior 4 de abril de 1974

salariales extraordinarios, donde el Estado tuvo que manejar la situación predominante con criterios políticos, intentando que la lucha de clases no rebasara los límites establecidos, lo que no pocas veces estuvo a punto de suceder. Desde junio de 1973 se había suscitado un enfrentamiento verbal entre la burguesía y la dirección del movimiento obrero oficial, que salía en defensa del plan antiinflacionario de Luis Echeverría. En un primer momento, el plan no fue bien visto por la burguesía que consideraba que el Estado estaba interviniendo demasiado en la vida económica, lo cual podía terminar en una dictadura económica.

El sector empresarial arguyó que la inflación debía ser combatida mediante una política financiera justa y señaló la necesidad de que las empresas del Estado fueran trabajadas con criterios de rentabilidad. La inflación, pues, se presentaba desde entonces como un fenómeno que enfrentaba la clase obrera y a la burguesía y que amenazaba con provocar mayores conflictos, poniendo en peligro no sólo a la economía sino también a la estabilidad política, al alterar gravemente la correlación de fuerzas .

Pero un acontecimiento internacional vino a complicar la situación: el derrocamiento y asesinato del Presidente Salvador Allende que fue considerado por la burguesía como un buen augurio para ella; a partir de ese día, en efecto, la posición asumida por los patrones se endureció considerablemente y de manera evidente; tal vez ya tenían en mente la solución que impulsaron a finales del sexenio.

En los meses que siguieron al alza general de salarios, la espiral inflacionaria continuó su curso e incluso se amplió, memándose de nuevo el poder adquisitivo de los trabajadores.

"En abril de 1974, el Congreso del Trabajo pidió al Presidente Echeverría la creación de un comité de protección al salario, a la vez que advertía que de continuar el alza de los precios, se demandaría, en el momento oportuno, nuevos ajustes de salarios".¹⁹

El Estado enfrentaba fuertes dificultades financieras. La política de endeudamiento público interno y externo se convirtió en una limitación para la expansión del gasto público. En el período de crisis estructural, el gasto público quedó sujeto a las posibilidades de conseguir recursos, dando lugar a las etapas de alto y siga de la economía. A pesar de la crisis financiera, el Estado siguió apoyando la acumulación de capital con acciones como la creación de la siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, el incremento de la producción de fertilizantes y petroquímicos básicos y el desarrollo de la industria minerometalúrgica.

¹⁹ Cfr. Edmundo Santín, *La inflación en México en el período 1970-1981, origen, desarrollo y perspectivas*. Esc. de Ec. UNAM, tesis de licenciatura, México, 1982 Cap. III

“Desde finales de 1976, los salarios reales tendieron a disminuir permanentemente”²⁰. La caída de los salarios se constituyó en uno de los mecanismos básicos de reconstitución de la tasa de ganancia para el capital y en una parte fundamental de la estrategia explotadora.

El sexenio echeverrista concluyó envuelto en terribles dificultades económicas y políticas, el desplome de la producción agrícola y las importaciones crecientes de alimentos se habían expresado aún antes, pero fue en 1976 cuando estallaron los desequilibrios antiguos y recientes: la fuga de capitales se acentuó drenando las reservas del Banco de México. Los responsables de la conducción económica del país decidieron sostener el tipo de cambio y ofrecieron diversos estímulos a los ahorradores intentando convencerlos de que era más atractivo mantener sus recursos en México. Empeñados en sostener la paridad cambiaria contrataron nuevos créditos en el exterior e incrementaron, así, la ya crecida deuda. Pero ninguna medida pudo evitar el colapso, perdió el control, devaluando el 31 de agosto. El resultado fue peor, los propietarios de recursos, presas del pánico, hábidos de ganancias especulativas o en busca de refugio a sus fondos, continuaron la compra de dólares para depositarlos en el extranjero.

El 26 de octubre ocurre una segunda devaluación. Los precios se dispararon y la inflación, ya característica en la década se incrementó para llegar a los dos dígitos.

Si en los años anteriores México vivía el milagro económico, que lo hacía pregonar con orgullo sus indicadores económicos, sus altas tasas de crecimiento, de empleo, la estabilidad cambiaria, su capacidad de pago, la relativa tranquilidad social, sólo rota por las movilizaciones estudiantiles y la armonía entre los factores o agentes de la inversión, el sector público y el privado, ahora todos ellos se habían trastocado.

La confrontación entre el gobierno y los empresarios que había caracterizado al sexenio del Presidente Echeverría, se agudizó.

LA POLITICA DE GOBIERNO DE JOSE LOPEZ PORTILLO 1977-1982

El presidente López Portillo, tomó medidas cuyas implicaciones por la austeridad, recortes presupuestales y topes salariales, ante la inflación, significaban un desplome del salario real. Los cetemistas pregonaban su disposición para aceptar el sacrificio obrero acordado por el conjunto del Congreso del Trabajo como política de moderación: “de ninguna manera se solicitará aumento general de

²⁰ Cf. Edmer Sautin, La Inflación en México en el período 1970-1981, origen, desarrollo y perspectivas. Fac. de Ec. UNAM, tesis de licenciatura, México, 1982 Cap. III

salarios"; no actuarían irresponsablemente, los porcentajes de petición se harán conforme a la capacidad económica de cada empresa.

El liderato cetemista estaba dispuesto a ratificar el papel que había venido desempeñando desde hacía varias décadas, como el segmento más derechista del sistema político, el más conservador y el anquilosado; el más impermeable a los cambios y actitudes de renovación.

A principios de octubre de 1977, la Presidencia de la República envió a la Cámara de Diputados la iniciativa de reformas a 17 artículos de la Ley Electoral, misma que, después de su discusión el 30 de diciembre de ese año, quedó convertida en la Ley de Organizaciones Políticas y Procesos Electorales (LOPPE).

La política del charrismo cetemista fue la oposición de esa iniciativa. La amenaza de separarse del PRI y de crear un nuevo partido proletario fue unánimemente interpretado por los analistas de la vida política de México con el punto culminante de la posición de la CTM a la reforma política promovida por el régimen de López Portillo.

Por otro lado, en 1976 tuvieron que contratarse créditos a cambio de sufrir la imposición de criterios con los que quedábamos subordinados y tuvimos que renunciar a decisiones que debieran ser de estricta competencia externa.

Abandonando el estilo de rodeos y circunloquios aclaran su crítica siguiendo a las directrices mandadas por el FMI; concluye entonces su examen sobre el problema: "nos encontramos en una situación en la que el problema de la deuda externa ha llegado a tal magnitud que atenta contra nuestra capacidad de decisión soberana; este criterio político es el que debe marcar el verdadero límite al endeudamiento externo"²¹.

La crisis del sector agrícola se ubica en el corazón mismo de la crisis general de la economía. Más dramático que otros segmentos de la economía, el agropecuario fue distorsionado, obligándosele a reorientar su producción a la exportación, que aportara las divisas necesarias para el sector industrial.

Internamente, "se le asignó la tarea de abastecer de materias primas y de alimentos baratos. Esto último prometía abaratar el costo de la mano de obra, toda vez que la canasta obrera está integrada en gran medida por bienes alimenticios de origen agrícola. Pero esta forma de abaratar costos implicó que los niveles de ingreso de los trabajadores agrícolas se mantuvieran a los niveles inferiores que el salario industrial".²² De este modo se transfirieron de mil maneras sus excedentes económicos para fortalecer la acumulación privada de capital en la economía.

²¹ Conclusiones de la Reunión Nacional para la Reforma Económica.

²² Ibid. Javier Aguilar García (coordinador), Historia de la CTM, 1939-1990, UNAM.

En los primeros años del gobierno de JLP, nuestro país tuvo que comprometerse a una política de austeridad totalmente monetarista, con el visible propósito de detener el primer lugar el aumento de los precios, pero al atacar la inflación con medidas monetarias, evidentemente aumentó la recesión; es decir, el desempleo y como penosamente hemos visto, aún cuando en los meses de "mediados del año de 1977 se logró detener un poco el proceso inflacionario, a finales de año y sobre todo en los principios de este, se redujo el proceso especulativo en el aumento de los precios encontrados en estos momentos (1978) con lo que la inflación no solamente no se ha detenido, sino que el desempleo ha aumentado a niveles definitivamente alarmantes".²³

El aumento acelerado del desempleo por su naturaleza, provoca a su vez más desempleo y aunque parezca un contrasentido propicia el aumento de los precios, ya que al reducirse la producción por el estrangulamiento del poder de compra de las grandes masas asalariadas y la clase media, los empresarios reducen aún más su producción y aumentan el desempleo; por otro lado, la misma reducción de la producción de los artículos en las empresas, hace que aumenten los costos de estos, incidiendo directamente en los precios, ya que al parecer la magnitud de las utilidades no solamente es intocable sino que la tendencia es elevarlas sustancialmente, con el argumento de aumentar la inversión y en consecuencia la producción y el empleo. Y en este argumento radica principalmente lo artificioso del procedimiento; ya que el motor fundamental de la producción no está en la inversión en sí, sino en la demanda efectiva del mercado interno y en la posibilidad de las exportaciones, encontrándose que el primero se está autoestrangulando por el bajo poder de compra de los trabajadores y la liberación de los precios; y el segundo, o sea el mercado externo, difícilmente puede ser aumentado con facilidad, salvo en un solo renglón, el petróleo. Es esta parte en donde definitivamente se encuentra la vulnerabilidad del sistema de mercado, ya que si no se actúa para ampliar definitivamente las posibilidades de adquisición de artículos de las mayorías, utilizando otros mecanismos no monetarios para detener la inflación, salvo las relativas expectativas de los rendimientos por ventas de petróleo, el resultado es aumento del desempleo y se pronuncia más la crisis.

Durante el gobierno de JLP se intentó corregir algunos de los problemas estructurales, proyectando el surgimiento de un nuevo complejo exportador o impulsando una reanimación de la producción agrícola.

El nuevo eje de la economía mexicana se apoyó en la exportación de los yacimientos petrolíferos. Su expresión más clara es el boom del petróleo, que impidió se atacaran los problemas de fondo, incluyendo el nivel de la deuda, aspecto de la crisis que no adquiría el peso asfixiante que cobró para los finales del sexenio de JLP.

El gobierno de JLP concluyó su mandato con la nacionalización de la banca.

²³ Ibid. Javier Aguilar García (coordinador), Historia de la CEM, 1939-1990, UNAM

CAPITULO II

POLITICA SALARIAL

2.1 CARRERA PRECIOS-SALARIOS.

El salario es el precio de la fuerza de trabajo que paga el empresario al trabajador. La erogación que efectúa el empresario, la recupera a través de la apropiación que hace de la fracción del valor agregado por la fuerza de trabajo; esa fracción suplementaria que el patrón se apropia, es la plusvalía o plusvalor y se le puede apreciar con claridad en el siguiente ejemplo: si una jornada de trabajo dura 8 horas, en las que el obrero termina un producto y el salario equivale a 4 horas de trabajo, la plusvalía será las cuatro horas restantes; ello quiere decir que la fuerza de trabajo aporta más de lo que cuesta o lo que se le paga.

La determinación de los incrementos a los salarios mínimos, la realiza una comisión tripartita en la que participan representantes empresariales, del gobierno y de los obreros; en los últimos años, principalmente se ha presenciado un continuo deterioro de la capacidad adquisitiva del salario frente a los mayores aumentos de los precios, con lo que disminuyen cada vez más las posibilidades de los trabajadores de satisfacer las necesidades mínimas señaladas en la fracción sexta del artículo 123 constitucional, que dice: "los salarios que deberán disfrutar los trabajadores deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural"¹.

De la misma manera la escalada inflacionaria refuerza el no cumplimiento del artículo 562 letra D de la Ley Federal del Trabajo, en donde se asienta: "El salario mínimo es el presupuesto indispensable para la satisfacción de las siguientes necesidades de cada familia, entre otras, las de orden material tales como la habitación, alimentación, menaje de casa, vestido y transporte; las de carácter social y cultural, tales como la concurrencia a espectáculos, práctica de deportes, asistencia a escuelas de capacitación, bibliotecas y otros centros culturales; y las relacionadas con la educación de los hijos"².

Salta a la vista inmediatamente que existe una gran diferencia entre lo establecido por nuestras leyes y lo que pasa en la realidad. Por ejemplo, en un documento elaborado por el Congreso del Trabajo, entregado a la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos a efecto de que se consideraran sus planteamientos para la fijación salarial en 1983, se menciona que: "en México para obtener los niveles de nutrientes mínimos necesarios por persona, se precisa de esta dieta: un cuarto de litro de leche, cincuenta gramos de carne o su equivalente en pescado (esto cada tres días), un huevo, cincuenta gramos de arroz, cincuenta gramos de frijol, doscientos gramos de tortilla, una o dos piezas de pan blanco, cincuenta gramos de azúcar, veinte gramos de grasa y una pieza de fruta y dos de verdura"³.

¹ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Editorial Porrúa, S.A. México 1996

² Ley Federal del Trabajo, Fracsa Urbina

³ Documento elaborado por el Congreso del Trabajo, 1983

El consumo anterior, prosigue el documento, en virtud de la pérdida de la capacidad adquisitiva de la población ante el duro acoso inflacionario, resulta imposible de alcanzarse en los sectores de bajos ingresos, particularmente por quienes reciben el salario mínimo.

Según los nutriólogos, "los requerimientos mínimos de calorías por persona diariamente, deberán ser de 2,500"⁴, cifra muy difícil de alcanzar entre la población de más bajos ingresos, en donde se observa una situación deficitaria.

La representación obrera constantemente advierte de que si no se restituye el poder de compra del trabajador pudieran presentarse estallidos sociales; sin embargo, siempre se pliega y dobléga a la decisión oficial.

Un representante de la clase obrera ante la CONASAMI, afirma "el salario mínimo es anticonstitucional. Eso lo veníamos diciendo porque con ese sueldo, los obreros apenas si pueden cumplir el cincuenta por ciento de sus necesidades. Para que el precepto de la Constitución se cumpla, los salarios tendrían que aumentar al doble o por encima de éste".⁵

Desgraciadamente, la implicación más dañina que trae aparejada la pérdida de la capacidad adquisitiva del salario, es el debilitamiento paulatino del mercado interno, al perder los trabajadores el acceso a los mínimos satisfactorios.

Por otra parte, cabe mencionar la pugna que ven los defensores del sistema económico referente a la interinfluencia de los aumentos asalariales y de precios. Desde la óptica de los teóricos oficiales, todo aumento que tengan los salarios es responsable de las alzas en los precios. Esta visión del fenómeno representa una justificación de la política de austeridad que llevan a cabo muchos gobiernos.

Se argumenta que los salarios son un costo de producción, y si estos se elevan, ocasionan aumento de los precios así como un excedente de la demanda en relación con los bienes producidos.

En períodos de elevación de inflación lo que pasa realmente es que el consumo se contrae, en virtud de que disminuye notablemente el poder de compra de los trabajadores, aumenta considerablemente la desocupación y subocupación, lo mismo que la capacidad productiva ociosa. En tal situación, la producción de bienes y servicios se orienta en dos sentidos a satisfacer las necesidades de la población situada en la parte alta de la pirámide social, es decir, se fabrican productos suntuarios y selectivos, y por otro lado se continúan produciendo satisfactorios para la población en general, aunque a todas luces fuera de la ley de

⁴ Documento elaborado por el Congreso del Trabajo, 1983

⁵ En declaraciones a la Revista Proceso No. 322

oferta y la demanda, esto es, por imposición unilateral de los monopolios, de los precios de las mercancías a los consumidores.

Tal pareciera que con las alzas en los precios, los aumentos salariales, más alzas de los precios y de los salarios, etc. se ha arribado a una espiral interminable, a un círculo infernal precios-salarios en el que los primeros crecen en una proporción mayor en detrimento de los segundos, reforzándose con ello el terrible y dañino proceso de contracción del ingreso. En el plano interno se beneficia con dicho fenómeno a los empresarios más poderosos y en lo externo, mediante una extracción creciente de las riquezas de los países atrasados hacia las grandes potencias imperialistas.

En el fondo de la carrera precios-salarios, subsiste la decisión de la clase empresarial de dentro y fuera, de aumentar continuamente sus márgenes de ganancias, con lo cual es posible que esa capa social sea más poderosa económica y políticamente, pudiendo despilfarrar mayores ganancias en el consumo suntuario sin límites o tener una mayor acumulación.

La justificación más socorrida para la defensa del proceso mencionado, radica en la creencia de que la ganancia es factor decisivo en la inversión productiva y que por ello es normal que le gane siempre la delantera a los salarios: el interés del inversionista deberá estar por encima de la estrechez del punto de vista de la clase trabajadora, que al pretender mayores salarios atenta seriamente contra la expansión productiva.

La elevación desproporcionada de los precios en relación con los salarios, significa *ni mas ni menos* que una tremenda elevación de las tasas de explotación, tanto intensiva (mediante una mayor productividad del trabajo), como extensiva (a través de mayores jornadas de labores), todo ello en contra de las condiciones de existencia de la clase trabajadora.

En la realidad se ha observado que cuando alguno de los costos de producción aumentan, los empresarios en vez de elevar los niveles de productividad, se inclinan por el más fácil recurso de aumentar el precio de los productos. Si suponemos que aumenta el costo de la fuerza de trabajo y de que a grandes rasgos esta representa alrededor del veinticinco por ciento dentro del proceso productivo, la repercusión de los precios deberá ser a lo sumo una cuarta parte del aumento otorgado a los salarios.

Más aún, a lo anterior habrá que agregar que la participación de la fuerza de trabajo en la producción muestra una clara tendencia a disminuir, debido a que cada vez más se utiliza en mayor proporción maquinaria y equipo en relación con la cantidad de trabajo. Con el tiempo los gastos salariales en el proceso productivo van disminuyendo, incrementándose, por otro lado, las inversiones de capital constante, dándose una sustitución de trabajadores por las máquinas.

Sin embargo, en lugar de que los precios disminuyan, lo que prevalece es un alza generalizada de los mismos, incluso con anterioridad al incremento salarial y en una proporción mucho mayor a este, el que cuando finalmente se concede, vuelve alterar a los empresarios para continuar con el proceso alcista.

Los incrementos salariales en nuestro país eran otorgados a partir del primer día de cada año; desde 1982 se otorgaron aumentos dos veces al año e incluso más y a pesar de ello, los aumentos a los precios han sido constantes y en todo tiempo, ahondándose notablemente la brecha entre ambos factores.

Y a manera de ilustrar en la medida posible, aún con cifras oficiales, cual ha sido el comportamiento de la desigual carrera entre los precios y los salarios, en el deterioro real de estos últimos, se presenta el siguiente cuadro:

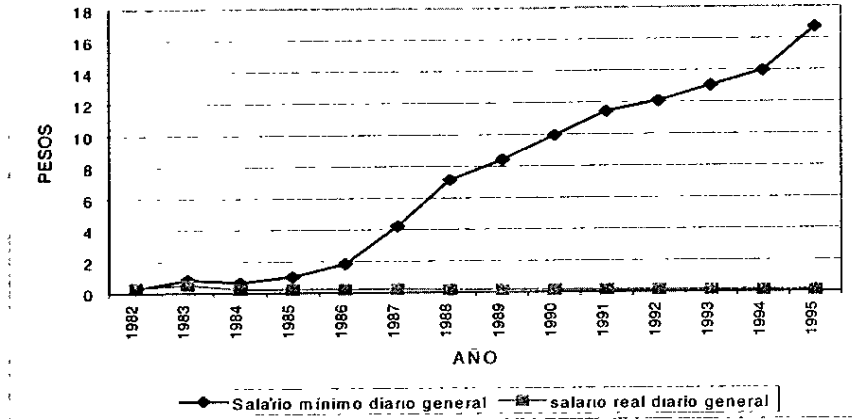
Evolución Del Salario Nominal, Inflación y Salario Real en N\$ 1982-1995

AÑOS	1 SAL. MIN. DIARIO G. PONDERADO	2 INCREMENTO ANUAL %	3 INFLACION ANUAL	4 IPCB=94	5 SAL.REAL DIARIO G.
1982	0.28156	53.82	98.80	0.81	0.348
1983	0.85750	204.50	80.00	1.64	0.522
1984	0.65884	-23.16	59.20	2.71	0.243
1985	1.02323	55.31	63.70	4.28	0.239
1986	1.85429	81.22	105.70	7.97	0.232
1987	4.22498	127.85	159.20	18.47	0.228
1988	7.14681	69.16	51.70	39.55	0.181
1989	8.42619	17.90	19.70	47.47	0.178
1990	9.96274	18.24	29.90	60.12	0.165
1991	11.43530	14.78	18.90	73.75	0.155
1992	12.08402	5.67	11.90	85.18	0.141
1993	13.06000	8.08	8.00	93.49	0.139
1994	13.97000	6.97	7.06	100.00	0.138
1995	16.71000	19.61	51.96	134.75	0.124

FUENTE: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, La economía en cifras de Nacional Financiera, 1995, Indicadores Económicos del Banco de México.

Gráfica II.1

**EVOLUCION DE LOS SALARIOS NOMINAL Y REAL
1982-1995**



Las cifras del cuadro anterior ilustran con claridad que el aumento a los precios siempre le lleva la delantera al de los salarios, resaltando esa brecha de 1982 a 1995.

La obtención del salario mínimo real fue logrado mediante la deflactación del salario mínimo general, utilizando el índice de precios al consumidor y como se ve, la disminución del salario real es elocuente y alarmante, ya que durante el sexenio de Miguel de la Madrid y de Salinas de Gortari se ve muy deteriorado el poder adquisitivo del trabajador.

Conviene destacar que la crisis iniciada en 1982, aceleró la tendencia decreciente del poder adquisitivo del trabajador (aunado a los despidos masivos e individuales por cierre de empresas o disminución de sus niveles de actividad), puesto que en 1985 de percibir .239 nuevos pesos como mínimo real, para 1995 sólo fueron .124 nuevos pesos, implicando una reducción real del 48.1%; y por todo el período se aprecia que la clase trabajadora vio mermada su percepción real en 64.4%.

2.2 DISTRIBUCION Y CONCENTRACION DEL INGRESO.

Haciendo un poco de historia, podemos anotar que en el siglo pasado el liberalismo económico justificaba la existencia de clases poderosas y clases

débiles, argumentando que siempre habrá una rica recompensa para los audaces y eficientes. A nivel mundial se dio un enorme crecimiento industrial que trajo aparejado consigo un considerablemente aumento de la clase trabajadora, aunque también la continua depauperización de ésta.

Sin embargo, ese mismo hecho permitió que los desposeídos, ante su evidente desventaja frente a los empresarios pudientes, pronto adquirieran conciencia de su situación en el proceso productivo, comenzando a organizarse en agrupaciones de clase y a lograr significativos avances principalmente a partir del presente siglo, dentro de los que destacan el derecho de huelga y la contratación colectiva.

No obstante que el desarrollo del sistema capitalista imperialista de producción parecía marchar viento en popa, para 1930 se presenta la primera gran depresión originada por el empobrecimiento de las clases populares que propiciaban la tendencia al subconsumo y la gran capacidad del sistema de favorecer la sobreproducción.

Después de esa sacudida económica, Keynes ofrece sus recetas correctivas sustentadas en una mayor participación del estado para aumentar la demanda efectiva, la actividad económica y el empleo, a través de incrementar el gasto público.

Las medidas Keynesianas tuvieron un relativo éxito en EU, debido principalmente a la fortaleza del gobierno de ese país (por su grado de avance, la extracción de riqueza de otros países y el predominio de su moneda en los mercados internacionales), en los países pobres la aplicación de tales medidas trajo consigo una mayor desigualdad y concentración económica, ya que el gasto público favoreció principalmente a los grandes inversionistas, creándoles la infraestructura requerida y otorgándoles subsidios, exenciones de impuestos, etc. En México y demás países de América Latina, se dio, una orientación hacia la industrialización ligada al mercado externo, anulando de paso el fortalecimiento del mercado y demanda internos, a la vez que se propició la penetración del capital foráneo.

La entrada a nuestro país de recursos externos no benefició la creación de empleos ni la mejor distribución del ingreso, ya que las empresas extranjeras utilizan alta tecnología y poca fuerza de trabajo.

No obstante en las últimas cinco décadas ha habido en México un crecimiento económico que puede considerarse alto, tomando en cuenta que se ha tenido un avance industrial, los servicios de seguridad social han crecido y el analfabetismo se ha reducido en buen medida, aún así, la distribución de la riqueza en el país es una de las más injustas que pueda haber.

Los datos estadísticos sobre la distribución del ingreso en México se determinarán como se ve en el siguiente cuadro:

Distribución del Ingreso en México 1982-1995

AÑOS	REMUNERACION DE ASALARIADOS	INC.ANUAL %	EXCEDENTE DE OPERACIÓN	INC.ANUAL %	CONSUMO DE CAPITAL
1982	3 450		4 533		956
1983	5 248	52.12	9 129	101.39	2 176
1984	8 445	60.92	15 293	67.52	3 359
1985	3 590	60.92	24 043	57.22	5 331
1986	22 605	66.34	39 396	63.86	10 871
1987	51 878	129.50	97 421	147.13	25 284
1988	102 179	96.96	205 898	111.35	46 763
1989	130 490	27.71	275 701	33.90	53 637
1990	171 416	31.36	382 538	38.75	66 239
1991	222 960	30.10	473 395	23.75	82 703
1992	278 554	24.93	539 515	13.97	98 237
1993	320 854	15.19	585 827	8.58	112 881
1994	348 129	8.50	1889 694	222.55	1172 169
1995	269 222	(22.66)	432 948	(77.09)	44 657

FUENTE: La economía mexicana en cifras de Nacional Financiera, 1995, Sistema de Cuentas Nacionales de México del INEGI. (Las cifras de 1994 y 1995, fueron estimadas por el método de mínimos cuadrados)

AÑOS	INC.ANUAL %	IMPUESTOS INDIRECTOS	MENOS SUBSIDIOS	TOTAL PIB
1982	81.40	1 135	277	9 798
1983	127.62	1 924	598	17 879
1984	54.37	3 164	789	29 472
1985	58.71	5 688	1 261	47 392
1986	103.92	8 541	2 222	79 191
1987	132.28	23 523	4 795	193 312
1988	84.95	42 548	6 937	390 451
1989	14.70	56 245	8 455	507 618
1990	23.49	74 873	8 660	686 406
1991	24.86	93 852	7 743	865 166
1992	18.78	111 890	9 039	1019 156
1993	14.91	118 837	10 816	1027 584
1994	3.84	365 279	15 552	2720 218
1995	281.05	991 878	34 985	2105 720

NOTA: Debido a las aproximaciones, la suma no siempre coincide en el total.

FUENTE: La economía mexicana en cifras de Nacional Financiera, 1995, Sistema de Cuentas Nacionales de México del INEGI. (Las cifras de 1994 y 1995, fueron estimadas por el método de mínimos cuadrados)

Como se ve, la repartición del ingreso nacional entre la población de nuestro país es marcadamente desproporcionada, implicando ello una injusticia social para las capas de la población mayormente desprotegidas al dificultarse seriamente su acceso a los mínimos de bienestar y a todas aquellas actividades relacionadas con la cultura, educación, capacitación, participación democrática en los problemas nacionales, etc., volviendo con ello paulatinamente más elitista a nuestra sociedad. Lo anterior se debe al continuo deterioro del nivel de vida de la población, en virtud de la inexorable agudización en la desproporción del reparto de riqueza.

La excesiva concentración del ingreso limita enormemente el adecuado desarrollo del mercado interno, al no tener la mayoría de la población capacidad para adquirir satisfactores, ya que los grandes empresarios han orientado su producción con destino al mercado externo, desdeñando en gran medida la demanda interna. El trabajador mexicano en general no consume lo que produce, pues su nivel de ingresos lo condena al subconsumo crónico, en cambio, en el extremo opuesto la gente acaudalada realiza consumos suntuarios y operaciones financieras de altos vuelos dentro y fuera de nuestras fronteras.

Ahora bien, sobre la distribución de la riqueza se debe de tener en cuenta la existencia de dos categorías de ingreso, las cuales son ganancias y salarios; ello en virtud de la división de la sociedad en dos clases sociales: Los dueños de los medios de producción y los que venden su fuerza de trabajo para hacer producir esos mismos. Anteriormente se suponía que la fuerza e influencia de cada capa de la sociedad en el proceso productivo estaba determinada por su capacidad negociadora en el mercado de trabajo (en el fondo de la cuestión es indudable la situación de ventaja de los poseedores del capital). En la actualidad, por necesidades incluso del propio sistema en su afán de preservación, el Estado participa activamente para regular la relación entre los factores de la producción, estableciendo los niveles de los salarios mínimos y los incrementos de los precios.

En las grandes ciudades del país, lo que constituye propiamente el sector urbano, la distribución del ingreso se sustenta en la capacidad y fuerza de las empresas y sindicatos para lograr mayores ganancias por un lado y salarios por el otro, bajo el arbitraje oficial que en las últimas cinco décadas ha favorecido al sector empresarial, especialmente por la ventajosa situación que ha adquirido éste frente al trabajador. En el sector agrícola el nivel de atraso y falta de organización del campesino, ha propiciado una mayor desigualdad en el reparto de la riqueza; la falta de créditos al ejidatario, la reducida remuneración del jornalero agrícola y los abusos sin límite de los caciques del campo, han postrado cabalmente al campesino e incrementado su pobreza y abandono, orillándole en muchos casos a abandonar el campo y engrosar al ejército de desocupados y subocupados urbanos.

Por ello, únicamente en la medida en que verdaderamente los asalariados en general perciban mayores ingresos, la distribución de la riqueza estará mejor repartida; lo anterior empezará a ser posible cuando sean atacados a fondo y en sus raíces las causas que generan la desigualdad distributiva; de esas causas se consideran como principales las siguientes:

- a) Los marcados desequilibrios entre la agricultura, la industria y el comercio, concentrándose el capital en los dos últimos sectores en detrimento absoluto del primero y de las percepciones salariales en el campo, amen de la escasa productividad ahí alcanzada.
- b) La enorme capacidad de los grandes consorcios que controlan el mercado, los cuales obtienen considerables ganancias al permitir la existencia de pequeñas y medianas empresas que operan con altos costos y en base a ello son fijados los precios por las grandes corporaciones.
- c) La vinculación directa y estrecha que tiene la banca y los grandes empresarios, los que se convierten en beneficiarios de los recursos financieros, a los que el pequeño y mediano empresario muy pocas veces tiene acceso, siendo este último el que proporciona el trabajo en gran medida.
- d) Las evidentes diferencias de los grupos sociales para el acceso a la educación y preparación, pues mientras que la mayoría de la población apenas termina la primaria, los elegidos pueden doctorarse en Harvard, Oxford, etc.; donde los primeros se convierten en candidatos naturales para el desempleo y el subempleo
- e) El marcado acaparamiento de la tierra agrícola y ganadera, con lo que las políticas de fomento agropecuario redundan generalmente en provecho de los grandes terratenientes rurales.
- f) El grado alarmante alcanzado por la corrupción en los sectores públicos y privados, donde los grandes funcionarios y directivos, además de apropiarse ilícitamente de enormes cantidades de recursos, evaden el fisco y remiten sumas considerables a bancos del exterior, sacando así recursos del proceso productivo nacional.

Las causas anteriormente señaladas, y muchas otras que existen son determinantes para que se dé la injusta y desigual distribución del ingreso. El crecimiento económico de unas cuantas regiones y grupos, la modalidad adquirida del mercado interno y las políticas económicas que lo han fundamentado, ha reforzado la concentración de la riqueza en vez de hacer más justo su reparto.

2.3 EMPLEO, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO.

El empleo está implicado en todas las actividades económicas y la cantidad y calidad de las ocupaciones dependen en gran medida de la organización social prevaleciente. Como ya se mencionó, el modelo de crecimiento que el país adoptó trajo consigo un considerable crecimiento del producto, una desigual e injusta distribución del ingreso y un bajo crecimiento del empleo; ello con relación al crecimiento de la producción y de la población.

Lo anterior se ha debido a que para lograr las considerables tasas de crecimiento en el período estabilizador, se favoreció a los sectores y ramas económicas con uso intensivo de capital, o sea las grandes empresas que predominan en el mercado, en claro perjuicio de las pequeñas y medianas absorbedoras absolutas de la mano de obra y factor importante en la creación de empleo.

Las altas tasas de crecimiento de la población han propiciado un mayor incremento en la demanda de empleo, por la incorporación de población creciente en el mercado de trabajo, ya sea logrando un puesto o luchando continuamente por conseguirlo.

Así como se observa la existencia de la desigualdad de la distribución del ingreso, se presenta igualmente una concentración de la población y el empleo en los grandes centros urbanos o polos económicos, como son las grandes ciudades de la República. Por ello mismo la población económicamente activa en el sector agropecuario disminuye continuamente en términos relativos, aumentando en la industria, el comercio y los servicios de toda índole.

Para la mayoría de la población el empleo es la condición esencial para tener acceso a los satisfactores básicos, como son la alimentación, vivienda, salud y educación, siendo determinantes para el bienestar social la capacidad de absorción de la mano de obra de nuestro aparato productivo.

También en este aspecto la clase trabajadora en general ha tenido que afrontar su desventaja frente al capital, ya que en la década de 1960 a 1970, la tasa de crecimiento del empleo fue del 4.8% promedio anual frente al 8.6% de crecimiento del producto, mientras que en la década de 1970 a 1980 la primera disminuye al 3.4% frente al 6.7% de la producción y en la década de 1982 a 1990 la primera apenas el 0.744% frente al 56.93% de la producción, esto indica que el crecimiento del empleo apenas representa alrededor de la mitad e incluso menor de lo que crece el producto.

El acceso del trabajador a un empleo remunerativo está condicionado a su nivel de estudios y capacitación, a la capacidad de absorción de la mano de obra de las diferentes ramas de la actividad y a los niveles de inversión de los sectores público

y privado (los cuales se han reducido sensiblemente a partir de 1982); el estallamiento de la crisis en ese año y hasta la fecha, significó para la generación de empleos lo mismo que un acelerado desplazamiento del personal ocupado.

En el siguiente cuadro se presentan las ocupaciones remunerativas por rama de actividad, durante el período de 1982 a 1996.

Personal Ocupado por Actividad Económica (Miles de Ocupaciones Remuneradas, PRO.A.) 1982-1995

Cuadro parcial 1 de 3

AÑOS	TOTAL	AGROPECUARIO	MINERIA	INDUSTRIA
		SILVICULTURA Y PESCA		MANUFACT.
1982	21 483.00	5 637	237	2 505
1983	20 995.00	5 874	238	2 326
1984	21 483.00	5 941	248	2 374
1985	21 954.00	6 096	258	2 450
1986	21 641.00	5 946	257	2 405
1987	21 864.00	6 036	270	2 430
1988	22 051.00	6 188	276	2 433
1989	22 331.00	6 047	272	2 495
1990	22 536.00	5 732	280	2 510
1991	23 122.00	5 959	279	2 500
1992	23 218.00	5 866	267	2 447
1993	23 251.00	5 921	255	2 325
1994	23 455.00	5 903	256	2 303
1995	33 354.00	3 721	832	7 956

Cuadro parcial 2 de 3

AÑOS	CONSTRUC.	ELEC. GAS Y AGUA	COMERCIO REST. HOTELES	TRANSPORTE ALMACEN Y COMUNIC.
1982	2 193	89	3 157	1 037
1983	1 771	91	3 072	990
1984	1 889	94	3 127	1 006
1985	1 955	99	3 147	1 029
1986	1 891	101	3 108	1 035
1987	1 898	104	3 152	1 055
1988	1 904	107	3 200	1 029
1989	2 129	109	3 290	1 025
1990	2 411	113	3 390	1 074
1991	2 489	112	3 467	1 114
1992	2 630	111	3 524	1 132
1993	2 709	107	3 469	1 128
1994	2 810	108	3 508	1 148
1995	7 972	207	6 715	2 077

Cuadro parcial 3 de 3

AÑOS	FINANCIEROS SEGUROS E INMUEBLES	SERVICIOS COMUNALES SOCIALES Y PERSONALES
1982	426	6 201
1983	437	6 196
1984	465	6 338
1985	470	6 450
1986	471	6 427
1987	479	6 440
1988	487	6 427
1989	490	6 476
1990	495	6 531
1991	503	6 699
1992	507	6 734
1993	512	6 825
1994	522	6 895
1995	455	3 419

NOTA: Cifras estimadas, los datos de este cuadro no corresponden a la PEA.

FUENTE: Sistema de cuentas nacionales de México de INEGI. (Las cifras de 1995 fueron estimadas por el método de mínimos cuadrados)

Con referencia al desempleo, puede afirmarse que es signo distintivo del propio sistema de producción, la creación creciente del ejército industrial de reserva que en el ciclo de la crisis disminuye un poco en la fase de recuperación, pero que se recrudece al presentarse la depresión económica. El fenómeno del desempleo no desaparece por la misma necesidad del sistema de contar con mano de obra disponible para impulsar nuevas industrias en tiempo de auge; además los desocupados estarán dispuestos a aceptar salarios más bajos, lo cual constituye una fuerte presión para que los trabajadores activos desistan de luchar por incrementos salariales y se sometan a las exigencias empresariales.

Existen en el país una enorme cantidad de personas que, estando en edad y aptitudes de trabajar, no poseen un empleo o lo tienen bajo condiciones considerables de inestabilidad. El número de trabajadores en estas condiciones es muy impreciso, calculándose a grandes rasgos que entre desempleados y subempleados sobrepasan el 50% de la PEA

Para el trabajador sin empleo, el que busca afanosamente ocuparse, la situación se vuelve patética, pues la gran necesidad de percibir un salario le obliga a emplearse por la paga que sea. En estas condiciones, los empresarios que proporcionan algunos empleos aparecen como benefactores, cuando en realidad obtienen mayores ganancias por los bajos salarios pagados.

Para 1982, además de la pérdida del poder adquisitivo del trabajador, al aumentar en ese año 25% los salarios frente al 100% de la inflación, fueron despedidos alrededor de dos millones de personas, posándose en ellos la crisis y teniendo que afrontar con el despido una de las más dramáticas implicaciones de ésta.

En México se han presentado dos formas bien definidas de generar desempleo. La primera se da a través de la migración campesina a los centros de producción industrial, debido al abandono del campo y al despojo de tierras que son víctimas los campesinos, principalmente por parte de los caciques. La segunda forma se presenta a causa de la constante renovación de equipo y maquinarias industriales, requiriéndose cada vez menores cantidades de la mano de obra relativa. Ello en virtud de los grandes monopolios, detentadores de la alta tecnología, para generar un empleo cada vez invierte mayores recursos financieros.

Con las cifras consignadas en el siguiente cuadro, puede apreciarse en el período de referencia, los montos de la población desempleada y la tasa de desempleo, frente a la PEA y la población ocupada:

**Población Económicamente Activa,
Población Ocupada y Población Desempleada
1982-1995
(Miles de Personas)**

AÑOS	POBLACION ECO.ACTIVA	POBLACION OCUPADA	POBLACION DESEMPLEADA	% DE DESEMPLEO
1982	22 800	21 483	1 317	67.43
1983	23 200	20 995	2 205	-3.99
1984	23 600	21 483	2 117	-3.35
1985	24 000	21 954	2 046	31.92
1986	24 340	21 641	2 699	6.56
1987	24 740	21 864	2 876	7.75
1988	25 150	22 051	3 099	4.52
1989	25 570	22 331	3 239	6.95
1990	26 000	22 536	3 464	6.24
1991	26 370	23 122	3 248	8.74
1992	26 750	23 218	3 532	10.11
1993	27 140	23 251	3 889	4.78
1994	27 530	23 455	4 075	224.52
1995	28 000	14 776	13 224	

FUENTE: La economía mexicana en cifras 1986 de Nacional financiera, de 1982 se estimó con base en la tendencia de la elasticidad empleo/producto. (Las cifras de 1995 fueron estimadas por el medio de mínimos cuadrados)

CAPITULO III

LA INFLACION Y EL

CICLO ECONOMICO

3.1. ESENCIA Y CAUSAS

"Definición de inflación: Desde el punto de vista de la producción, se presenta como un desequilibrio entre la oferta y la demanda de bienes y servicios debido a un exceso de demanda o a un faltante de oferta, lo que provoca un aumento sostenido y generalizado de precios. Desde el punto de vista de la circulación, la inflación se da como un proceso sostenido y generalizado de aumento de precios, provocado por un exceso de dinero circulante en relación con las necesidades de la producción. Los economistas subjetivistas consideran que la inflación es un proceso sostenido de aumento en el nivel general de precios, siempre que éstos rebasen el 5 por ciento anual. Los marxistas consideran que la inflación existe como consecuencia de un exceso de dinero circulante en relación con las necesidades de circulación de mercancías, lo que provoca aumento de precios."¹

La inflación es uno de los problemas macroeconómicos que enfrentan las economías actuales y sus índices inflacionarios no dan señales de disminuir, no obstante hay medidas de estabilización que en ocasiones traen recesiones.

3.1.1. ESENCIA DE LA INFLACION

La inflación representa en sí un proceso de depreciación del papel moneda, tal depreciación se expresa cuantitativamente en el crecimiento de los precios.

Cuando más rápido ascienden los precios en tal o cual país, con tanta mayor celeridad pierde su poder adquisitivo la moneda de ese país en el mercado interno.

La inflación aparece como un fenómeno orgánicamente ligado al crecimiento de los precios y evaluable en términos inversos a la cuantía del alza. Semejante evaluación relativa a cualquier papel moneda nacional puede revestir el carácter de un cotejo directo de los niveles de precios expresados en esa moneda.

La desvalorización del papel moneda puede ser mensurada también mediante la comparación del nivel de incremento de sus precios, con un nivel más bajo de los mismos expresados en una moneda más sólida de otro país, por último cuando se trata de períodos durante los cuales reglan en algunos países tanto el dinero en papel moneda como el metálico, la depreciación del primero puede ser ponderada cotejando los niveles de precios expresados, por una parte, en papel moneda y, por la otra, en dinero metálico (de oro y plata) la relación recíproca inversa entre la inflación y el alza de los precios que se acaba de señalar existe independientemente de las causas que haya provocado el alza.

¹ Diccionario de Términos Económicos

En el alza de los precios influyen muchos factores vinculados tanto a la circulación monetaria, como proceso de desvalorización de la moneda constituye un fenómeno múltiple.

Hay fases de crecimiento lento, subreptico de los precios y, por lo tanto, de inflación subreptica, así como períodos de incremento sumamente rápido y de inflación galopante.

3.1.2. LAS CAUSAS DE LA INFLACION

La inflación por lo regular es producto por un exceso en la demanda agregada. En general esa demanda excesiva ha sido generada por un incremento demasiado rápido en la oferta monetaria (dinero circulante) de una nación.

"La inflación no es más que la existencia de demasiado dinero para unos cuantos productos. Tales inflaciones deben ir acompañadas de pleno empleo y de pleno uso de la capacidad instalada (no estarían ociosas ni las personas ni las máquinas)"²

"La característica distintiva de la inflación por costos o estanflación es que hay alza de precios, a pesar de que los índices de desempleo son elevados y que la producción sigue constante, si no es que incluso disminuye"³

Los economistas solían analizar las inflaciones según fueran por costos o por demanda, como se llamó a la inflación cuando había exceso de demanda y pleno empleo, pero este sistema de clasificación ocasiona problemas. Uno de los inconvenientes de instalar determinada inflación como por costos o por demanda es que dicha clasificación se basa en el punto de partida, pero el incremento salarial de un año puede deberse a que el año anterior hayan subido los precios. La fuerza laboral quizá no haga sino compensar un incremento inesperado en el costo de la vida, por lo que la causa de este último quizá sea también la razón del primero.

Hay un punto de vista moderno respecto de la inflación, que tiende a pasar por alto la distinción entre inflación por costos y por demanda, y la viene a considerar como un proceso con ciertas fases características. La fase inicial, a la que llamaremos fase expansiva, típicamente manifiesta todos los síntomas de la inflación por demanda, los salarios aumentan y la producción, así como el empleo, se mantiene a un nivel elevado e incluso asciende, pero en determinado momento, la economía entra en una segunda fase, donde tanto el nivel de producción como

² Inflación y desempleo, S. Morley-S. Méndez, Ed. Intercamericana

³ Inflación y desempleo, S. Morley-S. Méndez, Ed. Intercamericana

de empleo se mantiene en equilibrio o decaen. De todas formas siguen subiendo los precios y los salarios, aunque en general éstas crecen con mayor celeridad que los precios; a esta fase se le llama inflación por costos o estanflación, pero se prefiere considerarla como una fase de estabilización del proceso inflacionario.

3.2 LOS FACTORES CICLICOS DEL MOVIMIENTO DE LOS PRECIOS

Definición: "De acuerdo con Mitchell, podemos definir los ciclos económicos como aquellas fluctuaciones que se presentan en la actividad económica total de las naciones que tienen organizado su trabajo principalmente en forma de empresas lucrativas. Un ciclo consiste en expansiones que ocurren al mismo tiempo en varias actividades económicas, seguidas por recesos generales, contracciones y recuperaciones que se convierten en la fase de expansión del ciclo siguiente"⁴

Lo anterior significa que durante el ciclo deben variar las magnitudes más representativas de la actividad económica como el ingreso nacional, el volumen de ocupación, la producción, el nivel general de precios, el valor monetario total de todos los bienes y servicios productivos, etc.

Sobre esta base el ciclo económico es la fluctuación de la ocupación, la producción y los precios, Es decir, que los ciclos económicos son aquellas fluctuaciones que afectan a la mayoría de los procesos económicos de una comunidad determinada.

Por lo mismo, nuestra definición se refiere al ciclo económico que afecta a toda la economía de un país dado o del mundo y no a los ciclos individuales o aislados que pueden afectar a una industria, a una rama industrial o a un sector de la economía.

Esta clase de ciclos de una serie económica individual, se llaman ciclos específicos. El conjunto de ciclos específicos, forman los que nosotros llamamos ciclos económicos.

Los ciclos económicos son fluctuaciones de las naciones que tienen organizado su trabajo principalmente en forma de empresas lucrativas. Por empresas lucrativas debemos entender las empresas basadas en la iniciativa privada y la competencia, por ende, los ciclos económicos motivos de estudio, son los que se presentan en una economía capitalista de cierta evolución. En este sentido podemos decir que el ciclo económico ha sido la forma de crecer del sistema capitalista, como diría Schumpeter: Los períodos recurrentes de prosperidad del movimiento cíclico, son la forma que toma el progreso en la sociedad capitalista.

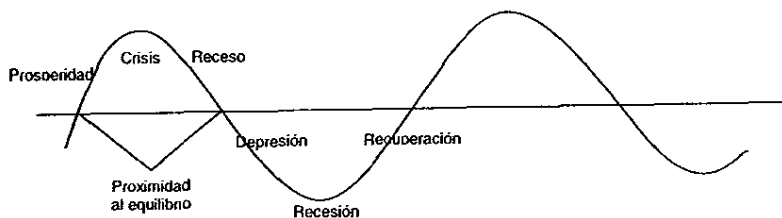
Un ciclo económico consiste en expansiones que ocurren al mismo tiempo en varias actividades económicas seguidas por recesos generales, contracciones y recuperaciones que se convierte en la fase de expansión del ciclo siguiente. Esto quiere decir que el ciclo económico es un fenómeno ondulado y acumulativo que

⁴ Ciclos económicos y política de estabilización. Padilla, Enrique, I'dif. Siglo XXI, México 1967, P. 18

afecta a grandes totales o a magnitudes representativas. La afirmación de que las expansiones, recesos, contracciones y recuperaciones ocurren al mismo tiempo deben tomarse con cierta reserva y en forma relativa. Está comprobado que existen adelantos y retrasos en los movimientos cíclicos, no sólo entre las mismas fases de distintos ciclos específicos, sino entre los mismos ciclos específicos de diversas industrias o entre los ciclos económicos de diversos países. La afirmación al mismo tiempo, sólo implica que los puntos de flexión del ciclo de diferentes series se concentran alrededor de ciertos límites de tiempo.

Igualmente debe considerarse que aunque las cuatro fases se presentan normalmente en forma ininterrumpida, en ocasiones la fase de expansión es interrumpida por un breve receso y la contracción por una pequeña recuperación. Además, en las últimas dos décadas se observa una deformación del ciclo producida por factores poderosos como las guerras mundiales.

FASES DEL CICLO SEGUN SCHUMMPETER



MEDICION DEL CICLO INFLACIONARIO

Al efecto, hemos tomado el índice nacional de precios al consumidor durante 15 años de 1981 a 1995. La finalidad perseguida al tomar un intervalo de tiempo relativamente amplio se debe a que la tendencia del fenómeno se puede apreciar mejor, en períodos bastante amplios ya que la construcción de índices de la variación estacional exige, para su cálculo, que se tome en consideración un período mayor de 10 años.

En el cuadro I se puede apreciar el I.N.P.C., datos que muestran la distribución de éstos en el tiempo.

CUADRO I

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

Cuadro parcial 1 de 3

MESES	1981	1982	1983	1984	1985
Enero	.46	.60	1.26	2.18	3.50
Febrero	.47	.62	1.32	2.29	3.65
Marzo	.48	.64	1.39	2.39	3.79
Abril	.49	.68	1.48	2.50	3.91
Mayo	.50	.72	1.54	2.58	4.00
Junio	.50	.75	1.60	2.67	4.10
Julio	.51	.79	1.68	2.76	4.24
Agosto	.52	.88	1.74	2.84	4.43
Septiembre	.53	.93	1.80	2.92	4.60
Octubre	.54	.97	1.86	3.02	4.78
Noviembre	.55	1.02	1.96	3.13	5.00
Diciembre	.57	1.13	2.05	3.26	5.34
T o t a l	6.12	9.73	19.68	32.54	51.34

Cuadro parcial 2 de 3

MESES	1986	1987	1988	1989	1990
Enero	5.81	11.88	32.88	44.24	54.18
Febrero	6.07	12.73	35.62	44.84	55.41
Marzo	6.35	13.57	37.44	45.32	56.39
Abril	6.68	14.76	38.59	46.00	57.24
Mayo	7.06	15.87	39.34	46.64	58.24
Junio	7.51	17.02	40.14	47.20	59.53
Julio	7.88	18.40	40.81	47.67	60.61
Agosto	8.51	19.91	41.19	48.13	61.64
Septiembre	9.02	21.22	41.42	48.59	62.52
Octubre	9.54	22.99	41.74	49.31	63.42
Noviembre	10.18	24.81	42.30	50.00	65.10
Diciembre	10.99	28.47	43.18	51.69	67.16
Total	95.60	221.63	474.65	569.63	721.44

Cuadro parcial 3 de 3

MESES	1991	1992	1993	1994	1995
Enero	68.87	81.23	90.42	97.20	107.14
Febrero	70.07	82.19	91.16	97.70	111.68
Marzo	71.07	83.03	91.69	98.21	118.27
Abril	71.81	83.77	92.22	98.69	127.69
Mayo	72.52	84.32	92.75	99.16	133.03
Junio	73.28	84.89	93.27	99.66	137.25
Julio	73.92	85.43	93.72	100.10	140.05
Agosto	74.44	85.95	94.22	100.57	142.37
Septiembre	75.18	86.70	94.92	101.28	145.32
Octubre	76.06	87.32	95.30	101.81	148.31
Noviembre	77.94	88.05	95.73	102.36	151.96
Diciembre	79.78	89.30	96.45	103.26	153.89
Total	884.94	1 022.18	1 121.85	1 200.00	1 616.96

Fuente: BANCO DE MEXICO, Cuentas Nacionales, INPC Base= 1994=100

Rápidamente se aprecia, como es natural, la tendencia que ha seguido el INPC. En este caso se trata, indudablemente, de una tendencia hacia el alza, esto es, la serie presenta una evolución creciente (como lo muestra el cuadro II); por lo tanto, la inclinación o pendiente de la recta que se adapte será positiva. Tal hecho significa que el INPC tiende a aumentar año con año, con su respectiva variante en diversos meses, la línea que mejor representa la tendencia de la serie en cuestión es una recta de la forma general $y=a+bx$; para obtener los valores a y b parámetros desconocidos en la ecuación y, se puede usar cualquiera de los métodos conocidos para el cálculo de la tendencia.

CUADRO II

Variación Anual del INPC en Relación con el mismo mes del año anterior
Base 1994 = 100

Cuadro parcial 1 de 3

MESES	1981	1982	1983	1984	1985
Enero	29.07	30.43	110.00	73.02	60.55
Febrero	29.48	31.92	112.90	73.48	59.38
Marzo	29.39	33.34	117.19	71.94	58.58
Abril	29.70	38.78	117.65	68.91	56.40
Mayo	29.05	.44	113.89	67.53	55.04
Junio	28.56	.50	113.33	66.88	53.56
Julio	26.67	54.90	112.66	64.29	53.62
Agosto	26.59	69.23	97.73	63.22	55.98
Septiembre	28.03	75.47	93.53	62.22	57.53
Octubre	28.86	79.63	91.75	62.37	58.27
Noviembre	29.12	85.45	84.91	59.69	59.74
Diciembre	28.95	98.80	.80	59.20	63.70
T o t a l	343.47	691.95	1 245.56	792.75	692.35
Promedio	28.62	57.66	103.80	66.06	57.70

Cuadro parcial 2 de 3

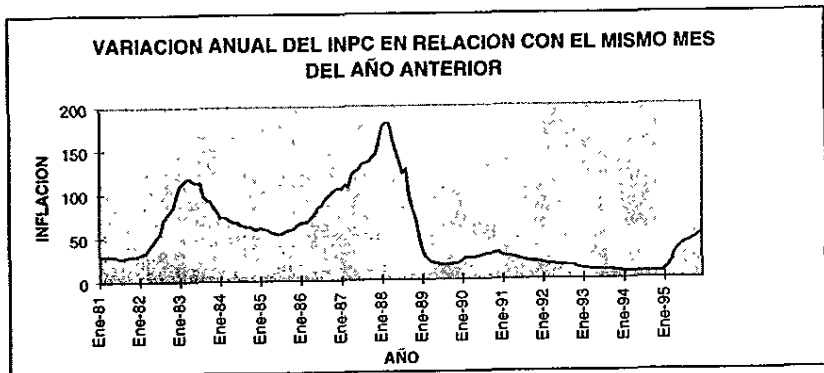
MESES	1986	1987	1988	1989	1990
Enero	66.00	104.48	176.77	34.55	22.47
Febrero	66.30	109.72	179.81	25.88	24.77
Marzo	67.55	106.54	178.57	21.05	24.43
Abril	70.84	120.96	161.45	19.20	24.43
Mayo	76.50	124.79	147.89	18.56	24.87
Junio	83.17	126.63	135.84	17.59	26.12
Julio	85.85	133.50	121.79	16.80	27.14
Agosto	92.10	133.96	126.88	16.84	28.06
Septiembre	96.09	135.25	95.19	17.31	28.67
Octubre	99.58	140.99	81.56	18.14	28.61
Noviembre	103.60	143.71	70.49	18.20	30.20
Diciembre	105.70	159.20	51.70	19.70	29.90
T o t a l	1 013.28	1 539.73	1 507.94	243.82	319.67
Promedio	84.44	128.31	125.66	20.32	26.64

Cuadro parcial 3 de 3

MESES	1991	1992	1993	1994	1995
Enero	27.11	17.95	11.31	7.50	10.23
Febrero	26.46	17.30	10.91	7.17	14.31
Marzo	26.03	16.83	10.43	7.11	20.43
Abril	25.45	16.66	10.09	7.02	29.38
Mayo	24.52	16.27	10.00	6.91	34.16
Junio	23.10	15.84	9.87	6.85	37.72
Julio	21.96	15.57	9.70	6.81	39.91
Agosto	20.77	15.46	9.62	6.74	41.57
Septiembre	20.25	15.32	9.48	6.70	43.48
Octubre	19.93	14.80	9.14	6.83	45.67
Noviembre	19.72	12.97	8.72	6.93	48.46
Diciembre	18.79	11.93	8.01	7.06	51.96
Total	274.09	186.90	117.28	83.63	417.28
Promedio	22.84	15.58	9.77	6.97	34.77

Fuente: Elaborado en Base al cuadro I, Banco de México.

Gráfica III.1



En el caso presente, la resolución del sistema de ecuaciones normales que nos dan los valores de a y b , se efectuó simplificando el cálculo. Los valores de x (que corresponden a los años) son números consecutivos e impares; por lo tanto, se puede tomar como origen el valor mediano, que en este caso coincide con el valor central. La suma de las x valdrá entonces cero y las ecuaciones normales serán:

1) $E(y) = ba$

2) $E(xy) = b(x^2)$

Como la serie se extiende desde 1981 a 1995, año por año, puede considerarse como origen 1988, en donde el valor de x correspondiente a 1987 será -1, el de 1989 +1, y así sucesivamente (véase el cuadro III, columna 2). Dispuestos los datos en esta forma, se facilita mucho la obtención de los valores de a y b. De acuerdo con la ecuación normal (1), el valor de a se obtiene de la manera siguiente:

Ecuación normal (1) $E(y) = na$

Despejando a, se tiene: $a = \frac{\sum (y)}{n}$

Esta igualdad nos dice que el valor de a es igual al cociente que resulta de dividir la suma de los diferentes valores y, entre el número de términos esto es, el valor del parámetro desconocido está dado por el promedio aritmético de los valores de y. En el cuadro III, columna 4, en el renglón de sumas, se tiene la suma de y o sea, la producción total de la inflación durante el período de 15 años. Sustituyendo estos valores en la igualdad (1) se tiene; como se observa:

CUADRO III

INFLACION EN MEXICO 1981 - 1995 Cálculo de los Valores Necesarios para la Adaptación de la Inflación

ANOS	(X)	(X ²)	(Y)	(XY)	VALOR NORMAL ANUAL	VALOR NORMAL MENSUAL
1981	- 7.00	49.00	343.47	-2 404.29	1,009.71	84.14
1982	- 6.00	36.00	691.95	-4 151.70	955.65	79.64
1983	- 5.00	25.00	1 245.56	-6 227.80	901.60	75.13
1984	- 4.00	16.00	792.75	-3 171.00	847.54	70.63
1985	- 3.00	9.00	692.35	-2 077.05	793.48	66.12
1986	- 2.00	4.00	1 013.28	-2 026.56	739.42	61.62
1987	- 1.00	1.00	1 539.73	-1 539.73	685.37	57.11
1988	0.00	0.00	1 513.94	0.00	631.31	52.61
1989	1.00	1.00	243.82	243.83	577.25	48.10
1990	2.00	4.00	319.67	639.34	523.20	43.60
1991	3.00	9.00	274.01	822.03	469.14	39.10
1992	4.00	16.00	186.90	747.60	415.08	34.59
1993	5.00	25.00	117.28	586.40	316.03	30.09
1994	6.00	36.00	83.63	501.78	306.97	25.58
1995	7.00	49.00	417.28	2 920.96	252.91	21.08
SUMAS		280.00	9 467.70	-15 135.96		

$$E(y) = 9,469.70$$

$$n = 15$$

$$a = \frac{E y}{n} = \frac{9,469.70}{15} = 631.31$$

$$E(xy) = -15,135.96$$

$$E(x^2) = 280$$

$$b = \frac{E(xy)}{E(x^2)} = \frac{-15,135.96}{280} = -54.057$$

$$E(x^2) \quad 280$$

$$y = a + bx \quad \dots \quad y = 631.31 - 54.057x$$

SUSTITUIMOS EL 1er. VALOR DE X EN LA ECUACION
$y = 631.31 - 54.057(-7) = y = 1,009.7$ valor normal anual
$y = \frac{1,009.71}{12}$ Valor normal mensual

La ecuación que representa la línea de tendencia más adaptable a la inflación de 1981-1995, cuyo origen es 1988 será:

$$y = 631.31 - 54.057x$$

en la que:

y significa el aumento del volumen de la inflación 631.31 una constante que mide el valor inicial (teórico), 54.057 el incremento, constante por año, y x el período de un año.

Como la ecuación $y = 631.31 - 54.057 x$, sólo nos sirve para determinar los valores normales, para cada uno de los años que comprende el período para el cual fue calculada, y como se desea conocer los valores normales para cada mes, ya que nuestro problema concreto consiste en medir las fluctuaciones cíclicas de la inflación, según las reflejan los valores mensualmente, es necesario efectuar los cálculos siguientes:

Para hacer la transición de la línea de tendencia adaptada a los datos anuales a la base mensual, habrá que determinar el valor de la ordenada que en cada mes, corresponde a la línea de tendencia durante todo el período que comprende nuestro análisis.

Si consideramos que cada uno de los valores que forma la serie será representativo del punto central del período abarcado, tendremos que la inflación para 1988 se encuentra centrada en el 1o. de julio de 1988, y la correspondiente al mes de enero de 1988 está centrada en el 15 de enero de 1988. Así, el valor de la tendencia para 1981, que es 1,009.71, se toma como valor normal para dicho año, pero centrado en 1o. de julio. Si dividimos por doce dicha cantidad, resulta 84.14 que consideramos como inflación normal para el mes, cuyo centro es 1o. de julio de 1981. Sin embargo, dicho valor normal no se puede comparar todavía con el de junio, puesto que existe una diferencia de 15 días.

Este inconveniente se salva de la manera siguiente: el valor normal para el año de 1982 es 955.65, dividido por 12, da un cociente de 79.64 como valor normal del mes cuyo centro es 1o. de julio de 1982. Si restamos 79.64 de 84.14 obtenemos 4.5, que representa la diferencia entre la inflación media mensual del mes de julio de 1981 y el mismo mes de 1982, debido a la tendencia secular, y el decremento que existe entre el mes de julio de 1982 con relación al mes de agosto será el cociente de dividir 4.5 por 12 esto es .38. Ahora bien, representa el incremento o el aumento experimentada en la inflación desde el 1o. de julio de 1981 al 1o. de agosto del mismo año, y la diferencia de 15 días que buscamos, o sea, desde el 1o. de 1981 al 15 del mismo mes y año, será la mitad de .38.

Dado que 84.14 es el valor normal para el mes cuyo centro es el 1o. de julio de 1981, el valor normal para el mes centrado en 15 de julio de 1981 será $84.14 - .19 = 83.95$, ya que se trata de un movimiento de tendencia a la disminución (véase el Cuadro IV).

CUADRO IV

INFLACION EN MEXICO 1981 - 1995
Cálculo de los Valores Normales al 15 de julio de cada año

(1) AÑOS	(2) VALOR NORMAL. AL 1° DE JULIO	(3) DIFERENCIA	(4) (3) - 12 =	(5) (4) % 2 =	(6) VALOR NORMAL AL 15 DE JULIO
1981	84.14	4.5	0.38	0.19	83.95
1982	79.64	4.5	0.38	0.19	79.45
1983	75.14	4.5	0.38	0.19	74.95
1984	70.64	4.5	0.38	0.19	70.45
1985	66.14	4.5	0.38	0.19	66.95
1986	61.64	4.5	0.38	0.19	61.45
1987	57.14	4.5	0.38	0.19	56.95
1988	52.64	4.5	0.38	0.19	52.45
1989	48.14	4.5	0.38	0.19	47.95
1990	43.64	4.5	0.38	0.19	43.45
1991	39.14	4.5	0.38	0.19	38.95
1992	34.64	4.5	0.38	0.19	34.45
1993	30.14	4.5	0.38	0.19	29.95
1994	25.68	4.5	0.38	0.19	25.45
1995	21.14	4.5	0.38	0.19	20.95

FUENTE: Elaborado en Base al Cuadro III, Banco de México, INPC

El valor normal para el mes centrado en 15 de agosto de 1981 es 83.95 $-0.38 = 83.57$, y así sucesivamente hasta el mes de junio de 1982. Las operaciones que acabamos de describir se repiten en cada uno de los años que comprende el período de estudio (véase el Cuadro V).

CUADRO V

Inflación en México Datos Normales

Cuadro parcial 1 de 3

MESES	1981	1982	1983	1984	1985
Enero		81.67	77.17	72.67	68.17
Febrero		81.29	76.79	72.29	67.79
Marzo		80.91	76.41	71.91	67.41
Abril		80.53	76.03	71.53	67.03
Mayo		80.15	75.65	71.15	66.65
Junio		79.77	75.27	70.77	66.27
Julio	83.95	79.45	74.95	70.45	66.95
Agosto	83.57	79.07	74.57	70.07	66.57
Septiembre	83.19	78.69	74.19	69.69	66.19
Octubre	82.81	78.31	73.81	69.31	65.81
Noviembre	82.43	77.93	73.43	68.93	65.43
Diciembre	82.05	77.55	73.05	68.55	65.05

Cuadro parcial 2 de 3

MESES	1986	1987	1988	1989	1990
Enero	64.67	59.25	54.67	50.16	45.67
Febrero	64.29	58.87	54.29	49.78	45.29
Marzo	63.91	58.49	53.91	49.40	44.91
Abril	63.53	58.11	53.53	49.02	44.53
Mayo	63.15	57.73	53.15	48.64	44.15
Junio	62.77	57.35	52.77	48.26	43.77
Julio	61.45	56.95	52.45	47.95	43.45
Agosto	61.07	56.57	52.07	47.57	43.07
Septiembre	60.77	57.19	51.69	47.19	42.69
Octubre	60.39	55.81	51.30	46.81	42.31
Noviembre	60.01	55.43	50.92	46.43	41.93
Diciembre	59.63	55.05	50.54	46.05	41.55

Cuadro parcial 3 de 3

MESES	1991	1992	1993	1994	1995
Enero	41.17	36.67	32.17	27.67	23.17
Febrero	40.79	36.29	31.79	27.29	22.79
Marzo	40.41	35.91	31.41	26.91	22.41
Abril	40.03	35.53	31.03	26.53	22.03
Mayo	39.65	35.15	30.65	26.15	21.65
Junio	39.27	34.77	30.27	25.77	21.27
Julio	38.95	34.45	29.95	25.45	20.95
Agosto	38.57	34.07	29.57	25.07	20.57
Septiembre	38.19	33.69	29.19	24.69	20.19
Octubre	37.81	33.31	28.81	24.31	19.81
Noviembre	37.43	32.93	28.43	23.93	19.43
Diciembre	37.05	32.55	28.05	23.55	19.05

Fuente: Elaborado en Base al Cuadro IV, Banco de México, INPC.

No todas las series cronológicas presentan una tendencia lineal en toda su extensión y, por lo tanto, la velocidad de crecimiento o decremento (normales) no es la misma, sino que cambia cada año; por lo tanto, la constante que ha de sumarse o restarse, según sea el caso, debe partir del valor normal mensual centrado el 15 de julio de cada uno de los años que comprende el período que se investiga. En el caso particular de la inflación la tendencia es lineal en toda su extensión.

Resta por ahora construir índices que nos reflejen la variación estacional de la inflación; para el efecto se puede aplicar cualquier método de los que ya hemos apuntado.

CUADRO VI

Inflación en México, Medidas Móviles de 12 meses

MESES	1981	1982	1983	1984	1985
Enero		35.41	100.52	74.96	58.05
Febrero		38.96	102.89	72.35	57.32
Marzo		42.92	104.39	47.89	57.29
Abril		47.15	105.39	67.79	57.69
Mayo		51.84	103.79	66.06	58.15
Junio	28.62	57.66	100.72	65.02	58.72
Julio	28.74	64.29	97.43	63.34	59.47
Agosto	28.94	71.04	93.66	62.73	60.68
Septiembre	29.27	78.03	89.60	61.69	62.47
Octubre	30.03	84.60	85.68	60.65	64.93
Noviembre	31.27	90.42	81.86	59.54	67.62
Diciembre	33.00	95.70	77.83	58.65	70.63

MESES	1986	1987	1988	1989	1990
Enero	73.84	117.06	145.67	32.63	23.92
Febrero	77.29	120.51	140.72	27.34	24.79
Marzo	80.94	123.79	134.62	22.99	25.81
Abril	84.44	128.31	125.66	20.32	26.64
Mayo	87.62	134.34	113.81	19.31	27.03
Junio	91.26	140.18	100.98	19.22	27.16
Julio	94.51	146.18	87.86	19.50	27.30
Agosto	98.66	149.55	76.00	19.56	27.39
Septiembre	102.72	151.48	65.22	20.46	27.36
Octubre	106.34	152.29	55.37	21.17	27.10
Noviembre	110.31	151.27	46.62	22.04	26.67
Diciembre	113.79	149.01	39.12	22.97	26.07

MESES	1991	1992	1993	1994	1995
Enero	25.36	17.14	10.92	7.39	24.33
Febrero	24.64	16.71	10.45	7.16	27.57
Marzo	27.77	16.15	10.10	7.05	31.03
Abril	22.84	15.58	9.77	6.97	34.77
Mayo	22.08	15.02	9.46	7.19	
Junio	21.31	14.49	9.14	7.79	
Julio	20.55	13.96	8.87	8.90	
Agosto	19.82	13.41	8.61	10.76	
Septiembre	19.13	12.89	8.35	13.04	
Octubre	18.52	12.39	8.10	15.61	
Noviembre	17.99	11.90	7.86	18.37	
Diciembre	17.55	11.41	7.62	21.27	

Fuente de tres cuadros consecutivos: Elaborados en Base al Cuadro II, Banco de México, INPC

En el presente caso, fueron calculados dichos índices por el método de las medias móviles; empleando las cifras de la inflación mensual para el período 1981- 1995 estos datos están contenidos en el cuadro VII.

El primer paso consiste en obtener los promedios móviles de doce meses centrado; el primer promedio se centra entonces, entre junio y julio de 1980, el segundo entre julio y agosto, y así sucesivamente hasta centrar el último promedio móvil de doce meses entre junio y julio del último año, o sea 1983 (véase el cuadro VI). Como los promedios móviles así obtenidos no se pueden comparar todavía con los datos reales, en vista de que aquellos no coinciden con éstos en cuanto a fecha, es necesario corregir dichos promedios móviles mediante una nueva operación de promediación, que consiste en obtener un promedio móvil bimensual de los promedios móviles de doce meses y lo podemos apreciar en el cuadro VII.

CUADRO VII

Inflación en México, Promedio Móvil de 12 Meses, Centrado, Corregido, por el Período Móvil de 2 Meses, Centrado 1981 - 1995

Cuadro parcial 1 de 3

MESES	1981	1982	1983	1984	1985
Enero		34.24	98.11	78.63	58.35
Febrero		37.18	101.71	73.66	57.68
Marzo		40.79	103.64	71.12	57.31
Abril		45.04	104.89	68.84	57.49
Mayo		49.50	104.59	66.93	57.90
Junio		54.75	102.26	65.54	58.44
Julio	28.68	60.98	99.08	64.18	59.09
Agosto	28.84	67.67	95.55	63.04	60.08
Septiembre	29.11	74.54	91.63	62.21	61.58
Octubre	29.79	81.32	87.64	61.19	63.71
Noviembre	30.79	87.51	83.77	60.10	66.28
Diciembre	32.16	93.06	79.85	59.10	69.13

Cuadro parcial 2 de 3

MESES	1986	1987	1988	1989	1990
Enero	72.23	115.42	147.34	35.88	23.45
Febrero	75.57	118.79	143.20	29.98	24.36
Marzo	79.12	122.15	137.67	25.17	25.30
Abril	82.68	126.05	130.14	21.66	26.23
Mayo	86.03	131.33	119.74	24.82	26.84
Junio	89.44	137.26	107.39	14.27	27.10
Julio	92.88	143.18	74.42	19.36	27.23
Agosto	96.59	147.87	81.93	19.72	27.35
Septiembre	100.69	150.52	70.61	20.20	27.38
Octubre	104.53	151.86	60.30	20.82	27.23
Noviembre	108.33	151.76	50.99	21.61	26.89
Diciembre	112.05	150.14	42.87	20.61	26.37

Cuadro parcial 3 de 3

MESES	1991	1992	1993	1994	1995
Enero	25.72	17.35	11.17	7.51	22.80
Febrero	25.00	16.93	10.69	7.28	25.95
Marzo	24.21	16.43	10.28	7.11	29.30
Abril	23.31	15.87	9.94	7.01	32.90
Mayo	22.46	15.30	9.62	7.08	
Junio	21.69	14.76	9.30	7.49	
Julio	20.93	14.23	9.01	8.35	
Agosto	20.19	13.69	8.74	9.83	
Septiembre	19.48	13.15	8.46	11.90	
Octubre	18.83	12.69	8.23	14.33	
Noviembre	18.26	12.15	7.98	16.99	
Diciembre	17.77	11.66	7.74	19.82	

FUENTE: Elaborado en Base al Cuadro VI, Banco de México, INPC

Una vez efectuadas las operaciones anteriores estamos en posibilidad de poder comparar los datos reales de la inflación con los correspondientes promedios móviles; esto se logra expresando los datos reales como porcentajes de los promedios móviles. En el cuadro VIII se pueden apreciar dichos porcentajes.

CUADRO VIII**Relación de Porcentaje entre la Inflación de México y los Promedios Móviles de Doce Meses Corregidos 1981-1985****Cuadro parcial 1 de 3**

MESES	1981	1982	1983	1984	1985
Enero		89	112	92	103
Febrero		86	112	99	102
Marzo		81	113	101	102
Abril		86	112	100	98
Mayo		89	108	100	95
Junio		91	110	57	91
Julio	92	90	113	54	90
Agosto	92	102	102	100	93
Septiembre	96	101	102	100	93
Octubre	97	97	104	101	91
Noviembre	94	97	101	99	90
Diciembre	90	106	100	100	92

Cuadro parcial 2 de 3

MESES	1986	1987	1988	1989	1990
Enero	91	90	119	96	95
Febrero	87	92	125	86	101
Marzo	85	87	146	93	96
Abril	85	95	124	88	93
Mayo	94	95	123	74	92
Junio	92	92	126	91	96
Julio	92	93	128	86	99
Agosto	95	90	130	85	102
Septiembre	95	89	134	85	104
Octubre	95	92	135	87	105
Noviembre	95	94	138	84	112
Diciembre	94	106	120	87	113

Cuadro parcial 3 de 3

MESES	1991	1992	1993	1994	1995
Enero	105	103	101	99	44
Febrero	105	102	102	98	55
Marzo	107	102	101	100	69
Abril	109	104	101	100	89
Mayo	109	106	103	97	
Junio	106	107	106	91	
Julio	107	109	107	81	
Agosto	102	112	110	68	
Septiembre	103	116	102	56	
Octubre	105	117	111	47	
Noviembre	107	106	109	40	
Diciembre	105	102	103	35	

FUENTE: Elaborado en Base al Cuadro II y VII, Banco de México, INPC

La fase final en la que se obtienen los índices de variación estacional consiste, partiendo del cuadro VIII, en promediar los porcentajes obtenidos para cada uno de los meses del año; esto es, se suman los porcentajes de todos los meses y esta suma se divide por el número de eneros que son o número de datos, operación que se repite en cada uno de los meses restantes.

El cuadro IX, columna 2 contiene los promedios así obtenidos. Estos resultados muestran la variación estacional en la inflación; sin embargo, los índices deben corregirse para obtener una mejor utilización de ellos. La corrección se efectúa dividiendo cada una de las medias aritméticas por el promedio de ellos multiplicando por cien. Los resultados se pueden apreciar en el cuadro IX columna 3.

CUADRO IX

Indices de Variación Estacional de la Inflación en México 1981 - 1995

M E S E S	MEDIA ARITMETICA SIN CORREGIR	MEDIA ARITMETICA CORREGIDA
Enero	95.64	98.00
Febrero	96.50	98.88
Marzo	98.07	100.49
Abril	98.85	101.29
Mayo	98.84	101.28
Junio	96.61	98.99
Julio	95.78	98.14
Agosto	98.78	101.21
Septiembre	99.00	101.44
Octubre	98.85	101.29
Noviembre	97.57	99.97
Diciembre	96.64	99.02
Sumas	1,171.13	1,199.98
Promedio	97.59	99.99

Media aritmética de enero = promedio mensual

FUENTE: Elaborado en Base al Cuadro VIII, Banco de México, INPC

He aquí la manera de obtener el índice de enero:

Media aritmética de enero $\frac{95.64}{97.59} = 98.00$
Promedio mensual.

En el presente caso, para calcular los índices de la variación estacional empleamos la media aritmética. Sin embargo, en el cálculo de estos índices de pueden utilizar, de los valores centrales, la mediana.

CUADRO X**Inflación de México, Corregida la Variación Estacional
1981 - 1995****Cuadro parcial 1 de 3**

MESES	1981	1982	1983	1984	1985
Enero	29.66	31.05	112.24	74.51	61.78
Febrero	29.81	32.28	114.17	74.31	60.05
Marzo	29.24	33.17	116.61	71.58	58.29
Abril	29.32	38.28	116.15	68.03	55.68
Mayo	28.68	43.44	112.45	63.67	54.34
Junio	28.85	50.51	114.48	67.56	54.10
Julio	27.17	55.94	114.79	65.50	54.63
Agosto	26.27	68.40	96.56	62.46	55.31
Septiembre	27.63	74.39	92.22	61.33	56.71
Octubre	28.49	78.61	90.58	61.57	57.52
Noviembre	29.12	87.47	89.93	59.70	59.75
Diciembre	29.23	99.77	80.79	59.78	64.33

Cuadro parcial 2 de 3

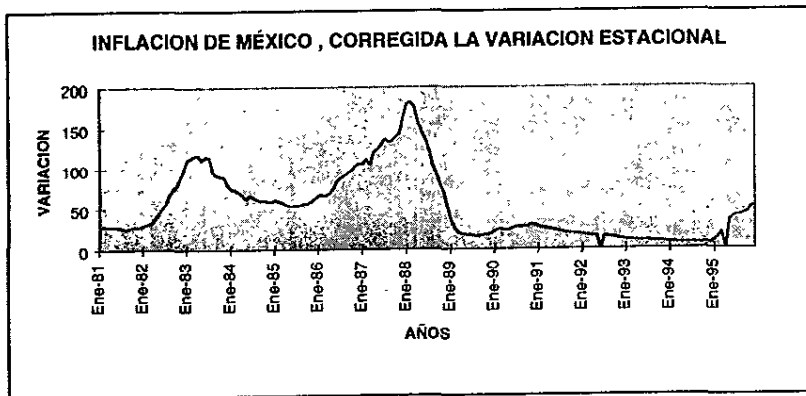
MESES	1986	1987	1988	1989	1990
Enero	67.34	106.60	180.37	35.25	22.93
Febrero	67.05	110.96	181.84	26.17	25.05
Marzo	67.22	106.02	177.69	20.94	24.31
Abril	69.93	119.41	159.39	18.95	24.11
Mayo	75.53	123.21	146.02	18.32	24.55
Junio	84.01	127.92	137.22	17.67	26.38
Julio	87.47	136.03	124.09	17.11	27.65
Agosto	90.99	132.35	105.60	16.63	27.72
Septiembre	94.73	133.33	93.83	17.06	28.26
Octubre	98.31	139.19	80.52	17.90	28.24
Noviembre	103.63	143.75	70.51	18.20	30.20
Diciembre	106.74	160.77	52.21	19.89	30.19

Cuadro parcial 3 de 3

MESES	1991	1992	1993	1994	1995
Enero	27.66	18.31	11.54	7.65	10.43
Febrero	26.75	17.49	11.03	7.25	14.47
Marzo	25.90	16.74	10.37	7.07	20.33
Abril	25.12	16.44	9.96	6.93	29.00
Mayo	24.21	16.06	9.87	6.82	33.72
Junio	23.33	16.00	9.97	6.91	38.10
Julio	22.37	15.86	9.88	6.93	40.66
Agosto	20.52	15.27	9.50	6.65	41.07
Septiembre	19.96	15.10	9.34	6.60	42.86
Octubre	19.67	14.61	9.02	6.74	45.08
Noviembre	19.72	12.97	8.72	6.93	51.97
Diciembre	18.97	12.04	8.08	7.12	52.47

FUENTE: Elaborado en Base al cuadro II y Cuadro IX, Banco de México, INPC

Gráfica III.2



Como se ve, los datos contenidos en el cuadro XI muestran la inflación para el período que va de 1981 a 1995; también se vio al construir gráficamente los datos, que la forma de distribución de éstos en el tiempo, según puede apreciarse en la gráfica III.3, está determinada por la acción de las variaciones estacionales, de la tendencia secular y fluctuaciones accidentales; por otro lado, ya hemos calculado

los índices de la variación estacional (cuadro IX); como se desea eliminar los efectos que ésta produce en la serie tendremos que efectuar el ajuste correspondiente; que consiste en dividir los datos reales o cifras de producción de cada mes por el índice de la variación estacional respectiva, multiplicando por cien en cada caso.

CUADRO XI

Inflación en México Expresada en Porcentaje de Valores Normales

Cuadro parcial 1 de 3

MESES	1981	1982	1983	1984	1985
Enero		37	143	100	89
Febrero		39	147	102	88
Marzo		41	153	100	87
Abril		48	155	97	84
Mayo		55	151	95	83
Junio		63	151	95	81
Julio	32	69	150	91	80
Agosto	32	88	131	90	84
Septiembre	34	96	126	89	87
Octubre	35	102	124	90	89
Noviembre	35	110	115	87	91
Diciembre	35	127	112	86	98

Cuadro parcial 2 de 3

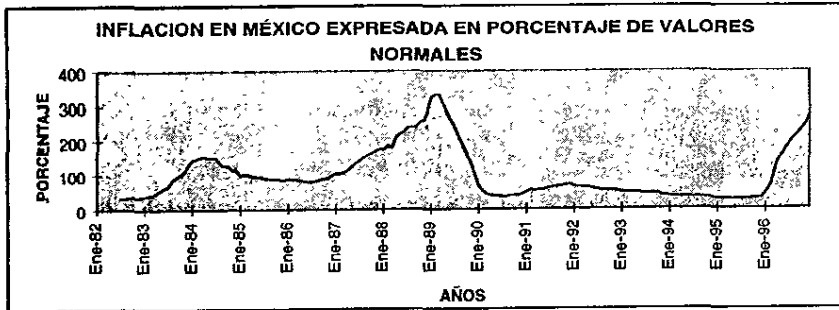
MESES	1986	1987	1988	1989	1990
Enero	102	176	323	68	49
Febrero	103	186	331	52	55
Marzo	106	182	331	43	54
Abril	112	208	302	39	55
Mayo	121	216	278	38	56
Junio	132	221	257	36	60
Julio	140	234	232	35	62
Agosto	151	237	205	35	65
Septiembre	158	236	184	37	67
Octubre	165	253	159	39	68
Noviembre	173	259	138	39	72
Diciembre	177	289	102	43	72

Cuadro parcial 3 de 3

MESES	1991	1992	1993	1994	1995
Enero	66	49	35	27	44
Febrero	65	48	34	26	63
Marzo	64	47	33	26	91
Abril	64	47	33	26	133
Mayo	62	46	33	26	158
Junio	59	45	33	27	177
Julio	56	45	32	27	190
Agosto	54	45	33	26	202
Septiembre	53	45	32	27	215
Octubre	53	44	32	28	231
Noviembre	53	39	31	29	249
Diciembre	51	37	29	30	273

FUENTE: Elaborado en Base al Cuadro I Banco de México, INPC

Gráfica III.3



En el cuadro X, se presentan los resultados para el período que se estudia.

Estos resultados nos dicen lo siguiente: la inflación real para el mes de enero del año de 1981 fue 29.07(cuadro II), el índice estacional corresponde 98.00; la cifra ajustada 29.66.

Esto es, si no hubiesen operado fuerzas de carácter estacional, la inflación en dicho mes deberá haber sido de 29.66 en lugar de la cifra real 29.07. En el caso del mes de marzo sucede lo contrario; las fuerzas de carácter estacional determinan una inflación de 29.39 mayor a la de 29.24, que se hubiera obtenido si dichas fuerzas no hubieran operado. En la gráfica III.2 se pueden apreciar claramente estas cifras ajustadas de la variación estacional. Si comparamos la

gráfica III.2 con la III.3, encontraremos que, en la primera, la distribución de los datos reales en el tiempo es diferente a la que nos muestra la gráfica III.3, puesto que se han eliminado los efectos de las variaciones estacionales.

Resta, una vez calculados los valores normales o cifras de tendencia y los índices de variación estacional, calcular los ciclos de la inflación. La primera parte de los cálculos consiste en reducir las cifras mensuales de variación inflacionaria o porcentajes de los valores normales mensuales o cifras de tendencia (véase el cuadro XI); si a estos porcentajes los depuramos de las fluctuaciones estacionarias, con los índices respectivos (cuadro IX), efectuando una simple operación de resta, obtendremos una serie de diferencias o, mejor dicho, desviaciones en porcentaje de la inflación normal corregida de la variación estacional. Estas desviaciones pueden ser positivas o negativas, esto es, si la cifra de inflación en porcentaje de la normal para un mes dado es superior al índice de la variación estacional correspondiente, la diferencia será positiva: pero si el índice de la variación estacional es superior a la cifra de inflación en porcentaje de la normal, la diferencia será negativa. Las cifras así obtenidas son la expresión numérica que mide los movimientos cíclicos de la inflación, sin embargo, estos resultados se encuentran todavía influidos por los efectos de las fluctuaciones accidentales que, como ya se dijo, no se elimina.

Con objeto de ilustrar las operaciones anteriores, insertamos a continuación el cuadro XII en el cual se puede apreciar claramente todo el proceso seguido en el cálculo de los ciclos de la inflación.

CUADRO XII

Cálculo de las Fluctuaciones Cíclicas y Accidentales en 1981 - 1995

Cuadro parcial 1 de 15

1981 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(5) DESVIACION DE %
Enero					
Febrero					
Marzo					
Abril					
Mayo					
Junio					
Julio	26.67	83.95	32	98.14	-66.14
Agosto	26.59	83.57	32	101.21	-69.21
Septiembre	28.03	83.19	34	101.44	-67.44
Octubre	28.86	82.81	35	101.29	-66.29
Noviembre	29.12	84.43	35	99.97	-64.97
Diciembre	28.95	82.05	35	99.02	-64.02

Cuadro parcial 2 de 15

1982 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(4) DESVIACION DE %
Enero	30.43	81.67	37	98.00	-61.00
Febrero	31.92	81.29	39	98.88	-59.88
Marzo	33.34	80.91	41	100.49	-59.49
Abril	38.78	80.53	48	101.29	-53.29
Mayo	44.00	80.15	55	101.28	-46.28
Junio	50.00	79.77	63	98.99	-35.99
Julio	54.90	79.45	69	98.14	-29.14
Agosto	69.23	79.07	88	101.21	-13.21
Septiembre	75.47	78.69	96	101.44	-5.44
Octubre	79.63	78.31	102	101.29	0.71
Noviembre	85.45	77.93	110	99.97	10.03
Diciembre	98.80	77.55	129	99.02	27.98

Cuadro parcial 3 de 15

1983 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(4) DESVIACION DE %
Enero	110.00	77.17	143	98.00	45.00
Febrero	112.90	76.79	147	98.88	48.12
Marzo	117.19	76.41	153	100.49	52.51
Abril	117.65	76.00	155	101.29	53.71
Mayo	113.89	75.65	151	101.28	49.72
Junio	113.33	75.27	151	98.99	52.01
Julio	112.66	74.95	150	98.14	51.86
Agosto	97.73	74.57	131	101.21	29.79
Septiembre	93.55	74.19	126	101.44	24.56
Octubre	91.75	73.81	124	101.29	22.71
Noviembre	84.91	73.43	115	99.97	15.03
Diciembre	80.00	73.05	110	99.02	10.98

Cuadro parcial 4 de 15

1984 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(4) DESVIACION DE %
Enero	73.02	72.67	100	98.00	2.00
Febrero	73.48	72.29	102	98.88	3.12
Marzo	71.94	71.91	100	100.49	-0.49
Abril	68.91	71.53	97	101.29	-4.29
Mayo	67.53	71.15	95	101.28	-6.28
Junio	66.88	70.77	95	98.99	-3.99
Julio	64.29	70.45	91	98.14	-7.14
Agosto	63.22	70.07	90	101.21	-11.21
Septiembre	62.22	69.69	89	101.44	-12.44
Octubre	62.37	69.31	90	101.29	-11.29
Noviembre	59.69	68.93	87	99.97	-12.97
Diciembre	59.20	68.55	86	99.02	-13.02

Cuadro parcial 5 de 15

1985 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(4) DESVIACION DE %
Enero	60.55	68.17	89	98.00	-9.00
Febrero	59.38	67.79	88	98.88	-10.88
Marzo	58.58	67.41	87	100.49	-13.49
Abril	56.40	67.03	84	101.29	-17.29
Mayo	55.04	63.65	83	101.28	-18.29
Junio	53.56	66.27	81	98.99	-17.99
Julio	53.62	66.95	80	98.14	-18.14
Agosto	55.98	66.57	84	101.21	-17.21
Septiembre	57.53	66.19	87	101.44	-14.44
Octubre	58.27	65.81	89	101.29	-12.29
Noviembre	59.74	65.43	91	99.97	-8.87
Diciembre	63.70	65.05	98	99.02	-1.02

Cuadro parcial 6 de 15

1986 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(4) DESVIACION DE %
Enero	66.00	64.67	102	98.00	4.00
Febrero	66.30	64.29	103	98.88	4.12
Marzo	67.55	63.71	106	100.49	5.51
Abril	70.84	63.53	112	101.29	10.71
Mayo	76.50	63.15	121	101.28	19.72
Junio	83.17	62.77	132	98.88	33.01
Julio	85.85	61.45	140	98.14	41.86
Agosto	92.10	61.07	151	101.21	49.79
Septiembre	96.09	60.77	158	101.44	56.56
Octubre	99.58	60.39	165	101.29	63.71
Noviembre	103.60	60.01	173	99.97	73.03
Diciembre	105.70	59.63	177	99.02	77.98

Cuadro parcial 7 de 15

1987 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(4) DESVIACION DE %
Enero	104.48	59.25	176	98.00	78.00
Febrero	109.72	58.87	186	98.88	87.12
Marzo	106.56	58.49	182	100.49	81.51
Abril	120.96	58.11	208	101.29	106.71
Mayo	124.79	57.73	216	101.28	114.72
Junio	126.63	57.35	221	98.99	122.01
Julio	133.50	56.95	234	98.14	135.86
Agosto	133.96	56.57	237	101.21	135.79
Septiembre	135.27	57.19	236	101.44	134.56
Octubre	140.99	55.81	253	101.29	151.71
Noviembre	143.71	55.43	259	99.97	169.03
Diciembre	159.20	55.05	289	99.02	189.98

Cuadro parcial 8 de 15

1988 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(4) DESVIACION DE %
Enero	176.77	54.67	323	99.00	225.00
Febrero	179.81	54.29	331	98.88	232.12
Marzo	178.57	53.91	331	100.49	230.51
Abril	161.45	53.53	302	101.29	200.71
Mayo	147.89	53.15	278	101.28	176.72
Junio	135.84	52.77	257	98.99	158.01
Julio	121.79	52.45	232	98.14	133.86
Agosto	106.88	52.07	205	101.21	103.79
Septiembre	95.19	51.69	184	101.44	82.56
Octubre	81.56	51.30	159	101.29	57.71
Noviembre	70.49	50.92	138	99.97	38.03
Diciembre	51.70	50.54	102	99.02	2.98

Cuadro parcial 9 de 15

1989 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(4) DESVIACION DE %
Enero	34.55	50.16	68	98.00	-30.00
Febrero	25.88	49.78	52	98.88	-46.88
Marzo	21.05	49.40	43	100.49	-57.49
Abril	19.20	49.02	39	101.29	-62.29
Mayo	18.56	48.64	38	101.28	-63.28
Junio	17.59	48.26	36	98.99	-62.99
Julio	16.80	47.95	35	98.14	-63.14
Agosto	16.84	47.57	35	101.21	-66.21
Septiembre	17.31	47.19	37	101.44	-64.44
Octubre	18.14	46.81	39	101.29	-62.29
Noviembre	18.20	46.43	39	99.97	-60.97
Diciembre	19.70	46.05	43	99.02	-56.02

Cuadro parcial 10 de 15

1990 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(4) DESVIACION DE %
Enero	22.47	45.67	49	98.00	-49.00
Febrero	24.77	45.29	55	98.88	-43.88
Marzo	24.43	44.91	54	100.49	-46.49
Abril	24.43	44.53	55	101.29	-46.29
Mayo	24.87	44.15	56	101.28	-45.28
Junio	26.12	43.77	60	98.99	-38.99
Julio	27.14	43.65	62	98.14	-36.14
Agosto	28.06	43.07	65	101.21	-36.21
Septiembre	28.67	42.69	67	101.44	-34.44
Octubre	28.61	42.31	68	101.29	-33.29
Noviembre	30.20	41.91	72	99.97	-27.97
Diciembre	29.90	41.55	72	99.02	-27.02

Cuadro parcial 11 de 15

1991 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(4) DESVIACION DE %
Enero	27.11	41.17	66	98.00	-32.00
Febrero	26.46	40.79	65	98.88	-33.00
Marzo	26.03	40.41	64	100.49	-36.49
Abril	25.45	40.03	64	101.29	-37.29
Mayo	24.52	39.65	62	101.28	-39.28
Junio	23.10	39.27	59	98.99	-39.99
Julio	21.96	38.95	56	98.14	-42.14
Agosto	20.77	38.57	54	101.21	-47.21
Septiembre	20.25	38.19	53	101.44	-48.44
Octubre	19.93	37.81	53	101.29	-48.29
Noviembre	19.72	37.43	53	99.97	-46.97
Diciembre	18.79	37.02	51	99.02	-48.02

Cuadro parcial 12 de 15

1992 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(4) DESVIACION DE %
Enero	17.95	36.67	49	98.00	-49.00
Febrero	17.30	36.29	48	98.88	-50.88
Marzo	16.83	33.91	47	100.49	-53.49
Abril	16.66	35.53	47	101.29	-54.29
Mayo	16.27	35.15	46	101.28	-55.28
Junio	15.84	34.77	45	98.99	-53.99
Julio	15.57	34.45	45	98.14	-53.14
Agosto	15.46	34.07	45	101.21	-56.21
Septiembre	15.32	33.69	45	101.44	-56.44
Octubre	14.80	33.31	44	101.29	-57.29
Noviembre	12.97	32.93	39	99.97	-60.97
Diciembre	11.93	32.55	37	99.02	-62.02

Cuadro parcial 13 de 15

1993 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(4) DESVIACION DE %
Enero	11.31	32.17	35	98.00	-63.00
Febrero	10.91	31.79	34	98.88	-64.88
Marzo	10.43	31.41	33	100.49	-67.49
Abril	10.09	31.03	33	101.29	-68.29
Mayo	10.00	30.65	33	101.28	-68.28
Junio	9.87	30.27	33	98.99	-65.99
Julio	9.70	29.95	32	98.14	-66.14
Agosto	9.62	29.57	33	101.21	-68.21
Septiembre	9.48	29.19	32	101.44	-69.44
Octubre	9.14	28.81	32	101.29	-69.29
Noviembre	8.72	28.43	31	99.97	-68.97
Diciembre	8.01	28.05	29	99.02	-70.02

Cuadro parcial 14 de 15

1994 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(4) DESVIACION DE %
Enero	7.50	27.67	27	98.00	-71.00
Febrero	7.17	27.29	26	98.88	-72.88
Marzo	7.11	26.91	26	100.49	-74.49
Abril	7.02	26.53	26	101.29	-75.29
Mayo	6.91	26.15	26	101.28	-75.28
Junio	6.85	25.77	27	98.99	-71.99
Julio	6.81	25.45	27	98.14	-71.14
Agosto	6.74	25.07	26	101.21	-75.21
Septiembre	6.70	24.69	27	101.44	-74.44
Octubre	6.83	24.31	28	101.29	-73.29
Noviembre	6.93	23.93	29	99.97	-70.97
Diciembre	7.06	23.55	30	99.02	-69.02

CUADRO XII

Cuadro parcial 15 de 15

1995 MESES	(1) INFLACION	(2) INFLACION NORMAL	(3) INFLACION EN % DE LO NORMAL	(4) INDICE DE LA VARIACION	(4) DESVIACION DE %
Enero	10.23	23.17	44	98.00	-54.00
Febrero	14.31	22.79	63	98.88	-35.88
Marzo	20.43	22.41	91	100.49	-9.49
Abril	29.38	22.03	133	101.29	31.29
Mayo	34.16	21.85	158	101.28	56.28
Junio	37.72	21.27	177	98.99	78.99
Julio	39.91	20.95	190	98.14	41.14
Agosto	41.57	20.57	202	101.21	100.21
Septiembre	43.48	20.19	215	101.44	113.44
Octubre	45.67	19.81	231	101.29	129.99
Noviembre	48.46	19.43	249	99.97	149.03
Diciembre	51.96	19.05	273	99.02	173.78

FUENTE: Elaborado en base al Cuadro II, V, y IX, Banco de México, INPC

Se presenta el cálculo de los ciclos en el cuadro XIII y por último, la construcción de la gráfica con los resultados del cuadro XIII en la que claramente se aprecian las fluctuaciones del ciclo inflacionario para el período que nos ocupa, 1981 - 1995

CUADRO XIII**Fluctuaciones Cíclicas y Accidentales de la Inflación 1982 - 1995****Cuadro parcial 1 de 3**

MESES	1982	1983	1984	1985
Enero	- 61.00	45.00	2.00	- 9.00
Febrero	- 59.88	48.12	3.12	- 10.88
Marzo	- 59.49	52.51	- 0.49	- 13.49
Abril	- 53.29	53.71	- 4.29	- 17.29
Mayo	- 46.28	49.72	- 6.28	- 18.29
Junio	- 35.99	52.01	- 3.99	- 17.99
Julio	- 29.14	51.86	- 7.14	- 18.14
Agosto	- 13.21	29.79	- 11.21	- 17.21
Septiembre	- 5.44	24.56	- 12.49	- 14.44
Octubre	0.71	22.71	- 11.29	- 12.29
Noviembre	10.03	15.03	- 12.97	- 8.87
Diciembre	27.98	10.98	- 13.02	- 1.02

Cuadro parcial 2 de 3

MESES	1986	1987	1988	1989	1990
Enero	4.00	78.00	255.00	- 30.00	- 49.00
Febrero	4.12	87.12	232.12	- 46.88	- 43.88
Marzo	5.51	81.51	230.51	- 57.49	- 46.49
Abril	10.71	106.71	200.71	- 62.29	- 46.29
Mayo	19.72	114.72	176.72	- 63.28	- 45.28
Junio	33.01	122.01	158.01	- 62.99	- 38.99
Julio	41.86	135.86	133.86	- 63.14	- 36.14
Agosto	49.79	135.79	103.79	- 66.21	- 36.21
Septiembre	56.56	134.56	82.56	- 64.44	- 36.44
Octubre	63.71	151.71	57.71	- 62.29	- 33.29
Noviembre	73.03	159.03	38.03	- 60.97	- 27.97
Diciembre	77.98	189.98	2.98	- 56.02	- 27.02

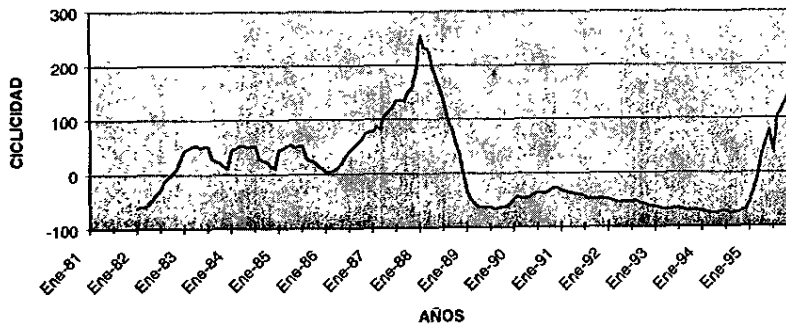
Cuadro parcial 3 de 3

MESES	1991	1992	1993	1994	1995
Enero	- 32.00	- 49.00	- 63.00	- 71.00	- 54.00
Febrero	- 33.88	- 50.88	- 64.88	- 72.88	- 35.88
Marzo	- 36.49	- 53.49	- 67.49	- 74.49	- 9.49
Abril	- 37.29	- 54.29	- 68.29	- 75.29	31.71
Mayo	- 39.28	- 53.28	- 68.28	- 75.28	56.72
Junio	- 39.99	- 53.94	- 65.99	- 71.99	78.01
Julio	- 42.14	- 53.14	- 66.14	- 71.14	41.86
Agosto	- 47.21	- 51.21	- 68.21	- 75.21	100.79
Septiembre	- 48.44	- 56.44	- 69.44	- 74.44	113.56
Octubre	- 48.29	- 57.29	- 69.29	- 73.29	129.71
Noviembre	- 46.97	- 60.97	- 68.97	- 70.97	149.03
Diciembre	- 48.02	- 62.02	- 70.02	- 69.02	173.98

FUENTE: Cuadro XII, Banco de México, INPC

Gráfica III.4

FLUCTUACIONES CICLICAS Y ACCIDENTALES DE LA INFLACION



3.3 LA INFLACION EN MEXICO 1982 - 1995

En el sistema capitalista no existe planificación económica, ya que cada capitalista decide qué, cómo y cuándo producir. Esta anarquía de la producción ocasiona que el sistema funcione en forma cíclica, en el que se presentan varias fases, como auge, estancamiento, crisis, recesión, depresión y recuperación.

Al mismo tiempo que se van desarrollando las fases del ciclo, se presentan fenómenos económicos que agravan la situación o ayudan a salir de ella. Uno de los fenómenos que está muy ligado al ciclo y que se resaltarán, es la inflación (la inflación es un fenómeno estructural del capitalismo: es decir, depende del funcionamiento del sistema capitalista).

Según el porcentaje de inflación que se exprese en el índice de precios, se puede hablar de inflación lenta o moderada si los precios no rebasan el 10% anual; la inflación propiamente dicha tiene índices entre 10% y 30% al año, y la hiperinflación o inflación acelerada ocurre cuando los precios rebasan el 30% en un año y pueden llegar a niveles impredecibles.

Cuando los precios no rebasan el 4% en un año, se dice que es un proceso de estabilización.

Debido a que la inflación es un problema estructural de desequilibrio entre la oferta y la demanda globales de bienes y servicios, o entre el circulante monetario y la producción, se presenta en cualquier fase del ciclo económico capitalista, tanto en los períodos de auge como en la depresión de la crisis.

Las fases del ciclo económico son: crisis, depresión, recuperación o reanimación, y auge. Entre el auge y la crisis hay un período de estabilización de los fenómenos económicos; lo mismo ocurre entre la crisis y la depresión, con un período de recesión donde disminuye la actividad económica.

La crisis es la fase que determina el final de un ciclo y el inicio de otro, ya que en ese período se manifiestan todas las contradicciones del sistema capitalista que se han ido acumulando durante el ciclo.

La crisis representa la fase principal del ciclo y la base de la reproducción capitalista.

En la crisis hay sobreproducción de cierta mercancía en relación con la demanda, o bien un bajo consumo de cierta mercancía en relación con la oferta; hay problemas para vender mucha mercancía, se retiene la inversión, muchas empresas quiebran, con lo que se incrementa el desempleo y el subempleo.

Durante la crisis se puede presentar la inflación para incrementar la demanda y en consecuencia el consumo.

Aunque se incremente la cantidad de dinero en circulación, no se resuelve el problema de la crisis, porque aumenta la demanda global pero no en la medida necesaria para realizar todas las mercancías; además, no se redistribuye el ingreso en forma equitativa entre los miembros de la sociedad.

El proceso inflacionario también puede ocasionar mayor empleo y menos desempleo, pero no en la cantidad necesaria para eliminar estos problemas, que se siguen presentando durante el tiempo que dure la crisis.

Antes de presentarse la depresión, que es la fase siguiente del ciclo, se desarrolla la recesión, que representa un retroceso relativo de la actividad económica del país; disminuye la producción agrícola e industrial, decaen las inversiones, las actividades bancarias y comerciales, etc. En este momento, el Estado puede incrementar la inversión inyectándole nuevos recursos al sistema y con ello se aumenta la inflación que genera mayor demanda y empleo, pero que no es suficiente para eliminar del sistema la recesión en que haya incurrido; ni siquiera se resuelve el problema del empleo y la demanda que se trataba de corregir, con lo que se tiene ahora inflación más recesión.

El término estanflación es una combinación de estancamiento con inflación; es decir, se presenta una combinación de estancamiento en la producción, el comercio, la inversión y el empleo en combinación con un exceso de papel moneda circulante, lo que permite un incremento relativo de la demanda. Es un incremento relativo de la demanda global porque no aumenta el volumen de los productos demandados, sino el volumen monetario de la demanda, lo que no ayuda a resolver el problema de realización de las mercancías.

Una economía que padezca los efectos de una etapa de estanflación incrementa su disparidad social: producción excesiva de productos suntuarios y falta de producción de artículos de consumo básico, lo que eleva el consumo suntuario y disminuye el consumo básico; altos niveles de desempleo y subdesempleo, y mucho dinero en circulación; faltan las inversiones en actividades productivas y hay excesos de inversión especulativas e incrementos de exportaciones sin satisfacer las necesidades del mercado interno; salarios altísimos y salarios muy bajos, que no alcanzan para satisfacer las necesidades mínimas de las familias; altas utilidades de algunas empresas, y quiebra de muchas pequeñas y medianas empresas.

Después de la recesión sigue la fase de depresión, en que la actividad económica se estanca; más bien, hay un hundimiento general de la economía en que la inversión, la producción, el comercio y la banca prácticamente se encuentran

detenidas, por lo que cualquier impulso a la economía, por pequeño que sea, permite la recuperación de las actividades económicas.

Durante la fase de depresión, el desempleo se presenta como un problema grave, por lo que el Estado necesita inyectar recursos al sistema para tratar de solucionarlo; sin embargo, se crea más inflación por los recursos adicionales, que no corresponden a un incremento relativo de la producción.

La recuperación es la fase siguiente del ciclo, en la cual hay una reanimación de todas las actividades económicas; crecen el empleo, la inversión, la producción, las ventas y el consumo. Esta fase permite un movimiento ascendente de todas las variables macroeconómicas, lo que permite una tendencia al empleo y al uso más completo de la capacidad instalada.

En la fase de recuperación puede seguir habiendo inflación, que se refleja en un movimiento del alza de los precios, sólo que ahora el desempleo y el subempleo han disminuido y se tiende al empleo pleno de recursos humanos y materiales.

El auge es la fase del ciclo económico que sigue a la recuperación; en ella, hay un gran crecimiento de la economía, que se presenta como prosperidad y desarrollo.

Hay optimismo respecto a la evolución de la actividad económica, y la producción, el empleo, la inversión y las ventas siguen creciendo a ritmos satisfactorios.

Durante el auge puede haber inflación, sobre todo si el crecimiento de circulante es superior al crecimiento de la producción; sin embargo, el auge es el reverso de la depresión, en que la actividad económica declina notoriamente.

Después del auge hay un período de estabilización, en el cual las variables económicas casi no sufren alteraciones y no hay aumentos ni disminuciones en la producción, el empleo, las inversiones, etc.

La duración del auge y de la estabilización depende del comportamiento de todos los factores económicos.

Siguiendo el estudio inflacionario se sabe que la inflación representa una forma de redistribución del ingreso, ya que los empresarios y comerciantes elevan los precios de sus productos con el objeto de que no disminuya su tasa de ganancia; al mismo tiempo, las personas que obtienen ingresos ven disminuido su poder adquisitivo por el incremento de precios.

La única forma de que no disminuya el poder adquisitivo de los trabajadores es que el salario real se incremente en la misma proporción que los precios.

Si recordamos el de la página 32 donde se encuentra el salario nominal de 1982 a 1995, nos encontramos que el salario tiene un promedio de crecimiento del 47.13% anual; pero si observamos detenidamente en 1983 y 1987 es cuando hay incrementos bastante considerables, que se explican por la situación crítica del país a consecuencia de problemas estructurales de nuestra economía.

Ahora, si consideramos el salario real, vemos que éste lejos de incrementarse pierde su poder adquisitivo en un 5.1% promedio anual, esa columna de incremento no se encuentra en el cuadro, de la cual mostraré los datos:

Incremento anual % del salario real	Años
	1982
50.28	1983
- 53.53	1984
- 1.65	1985
- 2.51	1986
- 1.71	1987
- 20.56	1988
- 1.65	1989
- 6.74	1990
- 6.63	1991
- 8.39	1992
- 1.41	1993
- 0.71	1994
- 10.79	1995

Resumiendo el comportamiento de la curva salarial se puede observar en la gráfica II.1, donde se ve como la curva nominal tiene una tendencia hacia la alza de una manera satisfactoria, pero si observamos la curva real nos damos cuenta que el poder adquisitivo tiende a la baja cuando la inflación sigue su camino al incrementarse año con año.

Los precios son reflejo inmediato de la inflación; por ello, los índices de precios sirven para estimar la inflación.

Como podemos observar, la trayectoria del proceso inflacionario en México ha sido en 1981 de 28.62% promedio anual de inflación propiamente, pero si analizamos los años venideros, en todo el sexenio de Miguel de la Madrid se tiene una hiperinflación para después tomar una tésitura cambiante, donde el Estado logra tomar nuevamente un control de la inflación hacia la baja, en 1989 de

20.32% promedio anual y 1990 de 26.64%, en 1991 de 22.84%, y en 1992 de 15.58%, donde nos encontramos en una inflación normal (no alta); estos hechos son logros del sexenio de Carlos Salinas en donde uno de los puntos fundamentales del Plan de Desarrollo 1989 - 1994 fue bajar la inflación, lo que es logrado, ya que para 1993 se obtiene 9.77%, y en 1994, un 6.95% considerándose una inflación moderada. Para 1995 tenemos un incremento del 34.77% donde se considera el inicio de hiperinflación.

En resumen, en el período 1982-1989 a cargo de Miguel de la Madrid, el país sufrió un período de hiperinflación y un golpe al poder adquisitivo del trabajador; en el período 1989-1994 a cargo de Carlos Salinas tenemos una estabilización de precios, amén de que nuestro poder adquisitivo seguía hacia la baja, pero en 1995 proseguimos por el camino del proceso inflacionario alto tendiente a la hiperinflación.

Una de las principales causas de inflación en México durante el período 1982-1995 son: producción agropecuaria insuficiente, desmedido afán de lucro de los dueños de la producción y de los comerciantes, espiral precios-salarios, especulación y acaparamiento, la inflación misma, y la excesiva emisión de circulante monetario al principio del período estudiado. Estos puntos mencionados no se analizarán por limitación en el tiempo de trabajo.

3.4 EL MANEJO DE LA DEMANDA EN EL SISTEMA DE LAS MEDIDAS ANTINFLACIONARIAS DEL ESTADO.

Estabilizar una economía tras un período de inflación es quizá la maniobra económica más difícil y ardua que puede emprender un gobierno.

El propósito de la estabilización es volver a la tasa deseada de incremento de precios, con la menor pérdida posible en la producción, durante el período de transición. El gobierno tiene que tomar varias decisiones clave. La más importante es decidir, si estabilizar a base de las tácticas en reducir la demanda, o regulando precios y salarios.

El costo de la estabilización, mediante una reducción en la demanda constituye un período de dislocación de producción menguante y de elevado desempleo. La estabilización a base de controles de precios y salarios es costosa por lo que hace a la burocracia gubernamental y por la posibilidad de decisiones sobre precios y salarios ineficientes o desiguales. Supongamos que el gobierno se ha propuesto una tasa de inflación inferior a la que espera la fuerza de trabajo; entonces el problema consiste en hacer que los salarios, los precios y las expectativas descendan al nivel propuesto por el gobierno. Dos son las maneras fundamentales de lograrlo:

- a) Reducir la demanda agregada mediante prácticas monetarias y fiscales restrictivas
- b) Instaurar controles de salarios o de precios.

3.4.1 LA ESTABILIZACION, POR REDUCCION DE LA DEMANDA AGREGADA

El método de reducción del índice inflacionario es disminuir el nivel de la demanda agregada mediante una combinación de alza en los impuestos y reducción en las erogaciones del gobierno y en la oferta monetaria. De este modo la curva de la demanda agregada cambia, las empresas se darán cuenta de que no pueden vender su producción a un precio tan alto como hubiera sido si el gobierno no hubiera reducido la demanda, los índices de inflación descienden. Con el nuevo nivel de precios, las empresas se encontrarán con que no resulta benéfico contratar mano de obra, dado que sus demandas salariales son ahora irrealistamente altas, frente al recién rebajado índice de inflación. Tras un período en el que los índices de inflación son inferiores a los que espera la fuerza de trabajo, los obreros desempleados empiezan a reducir sus expectativas y sus demandas de salario. Esto impone presiones sobre las tasas salariales de los trabajadores que aun están trabajando, y el índice promedio de aumento a los salarios empieza a disminuir.

3.4.2 CONTROL DE SALARIOS Y PRECIOS

Se entiende por programa de control de salarios y precios cierta intervención, de parte del gobierno, para obligar a la mano de obra y al empresario a establecer los precios y los salarios por debajo del nivel que de otra manera elegiría. El propósito de tal intervención es abatir el índice de inflación a un nivel aceptable, sin necesidad de una recesión que produzca desempleo. Los controles de salarios y precios, significan burocracia gubernamental, ineficacias, carestía, precios establecidos a niveles equivocados, etc.

El gobierno mexicano ha adoptado en un principio el control de salarios y precios en el cual si observamos en el período de Salinas da buenos frutos.

En el período de Salinas estaban muy de moda los acuerdos entre empresarios, trabajadores y el gobierno para erradicar la inflación, el hecho es que las medidas adoptadas y la adaptación de esta política dio resultado, siendo más tarde en 1994 donde se rompe el equilibrio y nuevamente tenemos los altos índices de inflación, el gobierno mexicano hace una mezcla de las dos políticas ya mencionadas con lo que para 1995 da prioridad a la estabilización, por reducción de la demanda agregada, en el cual la población en general recibe las consecuencias y carga con la política adoptada, esta segunda propuesta no podríamos evaluarla en su totalidad ya que la política apenas comienza y todavía no da frutos.

3.5. LA POLITICA ECONOMICA Y LAS NUEVAS TENDENCIAS EN LA POLITICA ANTINFLACIONARIA.

Durante muchos años los monetaristas vienen pronunciándose contra los principios de la política económica que cobraron arraigo en la práctica de los países capitalistas después de la segunda guerra mundial. Someten a una crítica particularmente aguda los siguientes puntos de la estrategia económica que se funda en las conclusiones del Keynesianismo Ortodoxo: Orientación simultánea a varios objetivos con frecuencia incompatibles y cuya consecución genera serios conflictos, hincapié en la variación de los gastos del presupuesto y los impuestos como herramienta más efectiva para la regulación anticíclica, aplicación de la táctica de "ajuste preciso", es decir, de cambio rápido de la política al aparecer síntomas de cambio en la coyuntura.

Todos estos principios aducen ellos, causan serios daños en la economía capitalista. No sólo no mejoran la coyuntura, sino, por el contrario, provocan por sí solos recesiones en la producción y prolongados desequilibrios en el mecanismo económico. Los monetaristas formulan sus propias reglas de regulación económica: planteo de un sólo objetivo principal que debe ser, precisamente, la estabilidad de los precios de mercado y al que corresponde adaptar toda la política, aplicación de principios automáticos de manejo de dinero en calidad de método de estabilización general.

Las nuevas recetas antinflacionarias monetaristas rompen con prescripciones del Keynesianismo. Según el enfoque teórico de M. Friedman, los cambios en el nivel general de precios y la desvalorización consiguiente del papel moneda sólo se producen bajo el efecto de un factor único: el incremento de la masa de dinero que supera significativamente los ritmos de crecimiento de la producción. Todos los demás factores sólo dan efectos breves y se agotan rápidamente, reflejándose únicamente en la variación de los precios relativos sin influir de manera alguna en el nivel general de estos últimos.

El factor determinante del exceso de circulación monetaria según Friedman, reside en los gastos públicos elevados, indistintamente de las fuentes utilizadas para cubrirlos. Si esos gastos son financiados mediante la emisión adicional de papel moneda, ello lleva a la inflación de manera directa. Si son cubiertos con ayuda de impuestos y préstamos, se produce una consiguiente sustracción de recursos de la esfera en que podrían ser utilizados por el sector privado. En consecuencia, se reducen las posibilidades y estímulos para las inversiones de ese sector y el incremento de la producción empieza a quedar a la zaga del crecimiento de la masa de dinero, impulsando un alza más elevada de los precios. La sustracción de recursos de la esfera privada a través de los impuestos y empréstitos públicos, según Friedman, provoca también el alza de las tasas de interés, lo cual repercute aun más negativamente en los procesos económicos.

En base a los respectivos enunciados teóricos, M. Friedman propone sus nuevas y relativamente sencillas recetas de lucha contra la inflación y saneamiento de la economía capitalista moderna. Cuatro son las propuestas claves: Primero, busca reducción de los gastos públicos en los rubros de lo social y civil; Segundo, apelar menos a los empréstitos públicos y a los impuestos, particularmente en relación a las grandes compañías; Tercero, regulación estricta del ritmo de incremento de la masa monetaria; Cuarto, renunciar a la política de ingresos. En otras palabras, la política antinflacionaria monetarista predetermina una rígida y consecuente aplicación de unos métodos de la política deflacionaria y la renuncia al empleo o, incluso, aplicación inversa de otros métodos de esa misma política.

3.6 LA TRASMISION DE LA INFLACION A LOS SALARIOS Y DIFERENCIAS DE LOS SALARIOS Y GANANCIAS A LO LARGO DEL CICLO

El análisis de la fijación escalonada de los salarios pone de relieve la gran importancia del proceso mediante el cual los incrementos salariales conseguidos en un sector de la economía se transmiten a otros. Cuando la situación de un mercado de trabajo produce inflación en él, puede generar una inflación de salarios en otros mercados debido a que los trabajadores luchan por mantener las diferencias consuetudinarias.

Con la inflación de salarios en un determinado mercado, en el cual los empresarios suben los salarios muy de prisa para atraer trabajadores que tengan las calificaciones específicas de ese sector, algunos trabajadores pueden atraerse fácilmente del sector de elevado desempleo, pero otros requieren considerables incentivos en forma de mayores incrementos salariales para abandonar su empleo corriente en el sector de bajo desempleo.

Otro aspecto es que algunas consideraciones apoyan la creencia general de que los sindicatos son una fuente de inflación general de salarios, especialmente cuando el desempleo es superior a la tasa de pleno empleo. Cuando el sector sindicado es pequeño y la amenaza de la expansión de los sindicatos en los sectores no sindicados es débil, los aumentos de los salarios del sector sindicado influirán fundamentalmente en la pauta de salarios relativos; el nivel general de salarios resultará poco afectado por las mejoras sindicales; sin embargo, las subidas salariales serán mayores en el sector sindicado y menores en el no sindicado que en ausencia de sindicatos. El crecimiento del empleo en el sector sindicado sería desalentado por la ampliación de la diferencia salarial relativa, y ocurriría lo contrario en el sector no sindicado.

A la larga debe detenerse el aumento de la diferencia salarial sindical relativa. Los efectos producidos por el aumento de la diferencia en el empleo tenderán a impedir que siga habiendo más mejoras salariales en el sector sindical, y la ampliación de la diferencia animará a los trabajadores que antes no estaban sindicados a afiliarse cuando mayor sea el grado de sindicación y la amenaza de que la negociación colectiva se extienda a los trabajadores no sindicados, más probable es que las presiones sindicales eleven el nivel general de salarios monetarios en lugar de afectar solamente a los salarios relativos. Cuando la mayoría de los trabajadores están sindicados o sujetos a una creíble amenaza de sindicación, puede tener lugar un aumento del nivel general de salarios en una parte bastante pequeña del sector sindicado y extenderse por emulación a otras industrias u ocupaciones. Cuando mayores sean las subidas salariales conseguidas por los sindicatos, más altos serán los salarios que tendrán que

ofrecer los empresarios no sindicados a sus propios trabajadores si quieren mantener alejados a los sindicatos.

Durante los períodos de rápida expansión de la demanda agregada, los trabajadores no sindicados, cuyos salarios se ajustan más de prisa que los de los empleados sindicados, perciben grandes subidas de sus salarios nominales. Cuando llegue el momento de que los trabajadores sindicados revisen sus convenios, tratarán de restablecer la diferencia salarial relativa consuetudinariamente aun cuando las condiciones de demanda puedan no ser ya tan favorables.

Las difusiones de los incrementos salariales de los sectores sindicados a los no sindicados y viceversa, son plausibles descripciones de la transmisión de la inflación de salarios.

La existencia de difusiones dinámicas entre los mercados de trabajo implica que el proceso de inflación de salarios también modificará la estructura de salarios relativos a lo largo del ciclo.

3.7 LAS POLITICAS DE RENTAS

Los gobiernos, en su intento de reducir la inflación sin limitar el crecimiento de la demanda agregada, han utilizado diversos controles de salarios y precios y políticas parecidas. La política de rentas que afecta a los salarios y que puede adoptar diversas formas, durante breves períodos puede exigir una congelación o pausa salarial, durante la cual no se permite que suban los salarios monetarios. La congelación salarial se utiliza sobre todo en la época de guerra o durante la crisis de balanza de pagos internacionales. La política de rentas puede ser administrada por un organismo público, por un organismo tripartito que incluya representantes de los sindicatos, de los empresarios y del gobierno, o por los sindicatos y los empresarios sin participación activa del gobierno.

Las políticas de rentas sí parece que reducen el número de huelgas. Sin embargo, incluso las pocas huelgas que se producen pueden afectar seriamente a la probabilidad de que las políticas consigan limitar la inflación de salarios. El problema más importante es la solución de las huelgas en las que las demandas son muy superiores a las que permiten los criterios o directrices de salarios. El programa económico del gobierno entra en conflicto con el del derecho de huelga y con los costos políticos que tiene para el gobierno el adoptar fuertes medidas contra los sindicatos.

Si esto ocurre frecuentemente, la política de rentas pierde su credibilidad y debe rescatarse o reformarse.

Las políticas de rentas, al sustituir las múltiples fuerzas que determinan generalmente la magnitud de los acuerdos salariales para una norma que fija las subidas salariales, puede rotar meramente la curva de Phillips a corto plazo en lugar de desplazarla. Las normas salariales pueden conseguir contener la inflación de salarios cuando la demanda agregada está expandiéndose rápidamente; pero sin fijar un objetivo de subida que los afiliados a los sindicatos piensan que debe alcanzarse, los dirigentes, que desean satisfacer a sus afiliados, presionarán para conseguirlo, aun cuando la situación del mercado de trabajo no justifique una subida salarial tan grande. El cambio de los incentivos inducido por las políticas de rentas también afecta a la conducta alterando las diferencias salariales como, por ejemplo, la diferencia según la calificación y, por tanto, afecta al grado de desigualdad de las ganancias.

El hecho de que los negociadores cumplan las normas de subida salarial no provoca por sí sola un cambio de las diferencias salariales, pues todos los salarios negociados suben en el mismo porcentaje; sin embargo, en la medida en que los que administran las normas salariales puedan justificar las excepciones basándose en algunos conceptos de igualdad, puede ser más probable que las

subidas salariales de los trabajadores peor pagados sean superiores a la norma que los de otros trabajadores en una política de renta eficaz.

Las políticas de rentas funcionan mejor cuando van acompañadas de una política de demanda agregada que crea un entorno para la moderación salarial, evitando el exceso de demanda de bienes y servicios que acelera la inflación de precios. Para que las políticas de rentas sean eficaces, debe evitarse incluso, que ni siquiera los trabajadores de las ramas de actividad que tienen más poder económico o político, pueda conseguir violarlas. De lo contrario, todos los trabajadores dejarán de defender la política ante el temor de ver reducido su salario relativo y lo que es más importante, las políticas deben ser temporales; de lo contrario, las diferencias salariales reflejarán cada vez menos la situación de la oferta y la demanda de trabajo de las distintas ocupaciones, áreas y ramas de actividad, lo que generará crecientes tensiones sobre la capacidad del mercado de trabajo para asignar los trabajadores a los sectores en los que su productividad es mayor.

C A P I T U L O I V

C O N C L U S I O N E S

4.1. REDUCCION DEL EJERCITO INDUSTRIAL DE RESERVA

Definición: "Conjunto de obreros desocupados que compiten entre sí por obtener un lugar en el mercado de trabajo, ejerciendo, por lo tanto, una presión para que disminuyan los niveles de salario. El ejército industrial de reserva se compone de los obreros despedidos y de los obreros que no han podido ser absorbidos por el sistema económico; forma de hecho una población relativamente excedente. Este término fue utilizado originalmente por Carlos Marx".

Como podemos observar, la situación con respecto a la oferta excedente de fuerza de trabajo cambia inmediatamente. La creciente actividad de las organizaciones obreras mitiga notablemente las consecuencias de un ejército industrial de reserva para la clase obrera, pero es el Estado quien afecta radicalmente la interdependencia dinámica entre génesis y operación de una sobrepoblación obrera relativa, al intervenir en la esfera económica con políticas destinadas a promover el crecimiento económico y el pleno empleo.

"La influencia de los sindicatos obreros se ejerce sobre las consecuencias del ejército de reserva; la intervención del Estado influye directamente sobre su génesis y sobre los cambios periódicos en su volumen"¹

Asimismo ciertas funciones de la oferta excedente de trabajo están estrechamente relacionadas con el proceso de acumulación de capital. Un argumento de esta naturaleza corre el riesgo de llegar al extremo de concebir que todo desarrollo histórico es funcional a la acumulación capitalista, a través de alguna conexión, sobre todo si se asumiera que el sistema crea tal o cual mecanismo para que sirva a los fines de la acumulación. Distinto es suponer que el sistema aprovecha la conveniente existencia de ciertos desenlaces históricos que no han generado deliberadamente sino como producto de su funcionamiento.

Se aprecia entonces que, el desempleo y los salarios de miseria que reciben los obreros es un signo distintivo del propio sistema de producción, y que el ejército industrial de reserva, durante el ciclo de la crisis, disminuye un poco en las fases de recuperación, pero vuelve a crecer al presentarse la depresión económica.

En el cuadro de población económicamente activa, población ocupada y población desempleada 1982-1995, observamos como el ejército industrial de reserva crece con mayor proporción a los trabajos que se ofrecen, esto nos indica que a medida de que el ejército industrial de reserva sea mayor, los empresarios se darán el lujo de contratar y despedir a su antojo, ya que la desocupación de la mano de obra es a todos los niveles de especialización por eso mismo, un empresario puede darse el lujo de obtener mano de obra más calificada de la que necesita a un costo más

¹ Adrín Marshall, et.

bajo, en relación al mercado mundial o a países donde la población desempleada no es tan grande.

Por ello y de acuerdo a las fuerzas del mercado, si la oferta de trabajo es muy grande su precio será bajo, pero si la oferta de trabajo es la necesaria o incluso escasea, el salario será mayor y hasta podrá ser bien remunerado.

Por lo tanto, debemos tomar conciencia de que parte de ese excedente de fuerza de trabajo no podrá incorporarse al proceso productivo en un futuro visualizable, sin que previamente se implementen cambios estructurales radicales.

Esto nos hace pensar en una política de reducción de la población o una mayor distribución de la población en nuestro país, y tratar de que la población no crezca tan rápidamente e incluso que disminuya con diversos métodos de planificación.

La reducción del ejército industrial de reserva conlleva a una escasez de la mano de obra o fuerza de trabajo y como consecuencia o beneficio, traerá consigo una mejora en los salarios y una mayor especialización de la mano de obra.

4.2 INDICIACION DE SALARIOS

La indicación de salarios consiste en el establecimiento de una relación entre remuneraciones del trabajo y diferentes variables económicas, hay varios métodos de indicación de salarios de los cuales mostrare algunos:

Métodos de Indiciación de Salarios

- | | |
|--------------------------------|---|
| 1) Métodos | Automático
Flexible (cláusulas de renegociación) |
| 2) Variable a ajustar | Salarios: salario mínimo, tabla de salario convencional, salario básico efectivo, masa salarial, fracción del salario. |
| 3) Periodicidad de los ajustes | a) A fecha fija (anual, semestral, trimestral, etc.)
b) Variaciones en el índice de referencias (escala móvil, variación mínima en porcentaje o en puntos) |
| 4) Índice utilizado | a) Precios al consumo (índice nacional, índice específico)
b) Productividad (nacional, sectorial, de la empresa)
c) Salarios |
| 5) Período de referencias | a) Estadística más reciente
b) Media de varios meses precedentes
c) Variación registrada durante varios meses |
| 6) Forma de ajuste | a) Ajuste en porcentajes
b) Cantidad uniforme
c) Métodos combinados |
| 7) Aplicación | a) De forma uniforme a todos los trabajadores
b) Aplicación diferencial, según los niveles de salarios o categorías de trabajadores. |

- 8) Cantidad ajustada
- a) Compensación completa (mantenimiento del salario real)
 - b) Compensación parcial
- 9) Limitaciones a los ajustes
- a) Ajuste tan sólo cuando la variación de precios alcance un cierto nivel predeterminado
 - b) Aplicados únicamente tras una fecha especificada
 - c) Cantidades de ajuste previamente definidas
 - d) Límite máximo

La conexión de los salarios con el costo de la vida es el método más antiguo y extendido de indicación. En la mayoría de los países, el costo de la vida se representa mediante un indicador, normalmente conocido como índice de precios al consumidor.

En definitiva, el índice del costo de la vida es una medida de las variaciones en el tiempo del primer nivel de precios y, a través de ello, del poder adquisitivo de las remuneraciones.

La indicación de los salarios con el costo de la vida tiene entonces por objeto evitar el deterioro del poder adquisitivo de éstos, como consecuencia de las alzas en el nivel de precios.

El problema central sigue siendo a pesar de todo, la elección de un índice del costo de la vida bien adaptado al objetivo que se persigue. El índice adecuado para una indicación de salarios sería aquel que tuviese en cuenta los bienes y servicios efectivamente adquiridos por los trabajadores.

Otro problema relacionado con la composición de los índices nacionales del costo de la vida, es el concerniente a la incorporación de la parte correspondiente a los impuestos indirectos y cargas sociales en los precios de los productos considerados. La razón es que una elevación en este tipo de tasas por necesidades presupuestarias o por el deseo de limitar el consumo en períodos de inflación, puede desencadenar una serie de alzas de salarios. Si así sucediera, un incremento de impuestos destinado en principio a desalentar la demanda de los consumidores, ocasionaría un incremento en determinados ingresos nominales, lo que se traduciría en un estímulo al consumo. Por otra parte, el sistema puede ser considerado injusto en la medida en que los beneficiarios de la indicación gozan de una especie de privilegio de invulnerabilidad frente a los incrementos de cargas fiscales. El problema ha parecido ser lo suficientemente importante en Dinamarca, para que los impuestos indirectos sean sistemáticamente excluidos del índice.

La indicación de salarios no podrá considerarse completa si no ha sido decidida de antemano la existencia de una relación precisa y determinada, entre la evolución de los salarios y la de un índice representativo de las variaciones de los precios o de cualquier otra variable económica.

La indicación automática es la forma más directa de relación entre los salarios y las variaciones del índice. Según este sistema, toda la variación del índice trae consigo un ajuste automático de los salarios, es decir, sin que sea precisa ninguna discusión adicional acerca de la revisión.

Existen dos métodos fundamentales de indicación automática, a saber: la indicación a fecha fija y la escala móvil.

En la indicación a fecha fija, los ajustes de salarios se realizan en períodos determinados, previamente convenidos: cada trimestre o cada semestre.

En la fórmula de escala móvil, los ajustes de salarios se realizan cada vez que el índice básico se eleva en una cuantía previamente establecida. La adaptación de los salarios se lleva a cabo pues, irregularmente, pero en una medida sensiblemente equivalente. Este procedimiento presenta la ventaja para los asalariados de que sus ingresos serán prontamente incrementados en caso de rápida alza de precios.

El ajuste de salarios puede decidirse, ya sea en el momento en que el índice de referencia supere un número de puntos determinado, o bien, cuando se eleve en un cierto porcentaje a partir de la anterior modificación. La diferencia entre estas dos modalidades reside en el hecho de que el método de puntos se hace más sensible a medida que el índice se eleva.

4.2.1. LA ACTITUD QUE TOMAN LOS EMPRESARIOS Y LOS TRABAJADORES FRENTE A LA INDICACION DE SALARIOS

4.2.1.1. LOS EMPRESARIOS FRENTE A LA INDICACION

Los empresarios mantienen generalmente una posición defensiva con respecto al problema de la indicación, es decir, reaccionan negativamente a las iniciativas de las organizaciones de trabajadores dirigidas a proteger el poder adquisitivo de sus miembros, su actitud varía, no obstante, del rechazo a cualquier sistema de indicación a la aceptación más o menos voluntaria de alguna de sus modalidades. Sus argumentos en contra de la indicación generalizada de salarios giran en torno a las consecuencias inflacionistas de ésta y a la agravación de las cargas salariales que supone para los empresarios.

La idea básica consiste en que la indicación de salarios una vez generalizada, crea un mecanismo de ajuste automático a cualquier alza de precios. Dicho mecanismo alimenta la inflación y hace difícil, si no imposible, la lucha contra dichas alzas.

En efecto, en un sistema de indicación automática y generalizada, cualquier elevación de precios provoca un incremento general en los salarios. Desde el momento en que dicho incremento no pueda ser absorbido, cosa que sucederá especialmente en períodos de recesión y de avances de productividad bajos, se estará ocasionando una agravación en las cargas salariales de las empresas. La consecuencia será que éstas se verán obligadas a aumentar los precios, lo que a su vez provocará un ajuste de salarios.

Así es como se crea la famosa espiral precios-salarios, que finalmente conduce a una inflación incontrolable y a una pérdida de competitividad de la economía nacional, con la consiguiente devaluación monetaria. Esta idea de principio, es la que esgrimen numerosas organizaciones empresariales de diferentes países y particularmente las de aquellos en que la indicación de salarios no está actualmente generalizada.

Los empresarios señalan que la indicación introduce, en la determinación de los salarios, un factor incontrolable.

Así por ejemplo, el encarecimiento de las materias primas y de los productos importados provoca, vía indicación, una serie de incrementos de salarios que ponen en peligro tanto la competitividad de las empresas como de la economía nacional en su conjunto.

También apuntan los empresarios que si el índice de precios tomado como referencia incluye los impuestos indirectos, la indicación automática de salarios puede reducir la eficacia de las políticas destinadas a reducir la demanda mediante incrementos en este tipo de tasas. Por otro lado, dichos aumentos de salarios suponen para las empresas cargas suplementarias sin contrapartida alguna. En el terreno de la distribución de la renta, algunos empresarios piensan que la indicación sólo protege a los trabajadores que se benefician de ella, que son los asalariados más desfavorecidos y los desempleados, por lo tanto, según ellos, la indicación no constituye un sistema equitativo.

En lo que concierne a la negociación de los salarios, la indicación reduce sus posibilidades de actuación, según algunas organizaciones de empresarios, los sindicatos tienden a considerar los incrementos de salarios como un derecho ya adquirido y reclaman, en consecuencia, otros independientes de ellos. En estos casos, la inflación salarial puede llegar a ser extremadamente fuerte.

Frente a todos estos argumentos desfavorables los empresarios encuentran, no obstante, algunas ventajas al sistema de indicación de salarios. En primer lugar, la indicación es considerada por los empresarios sólo uno más de los elementos sobre los que ha de centrarse la negociación colectiva; además, las concesiones en el plano de la indicación pueden facilitar el desarrollo de la negociación y la conclusión de acuerdos, desempeñando en este sentido un papel apaciguador del clima, en torno a la negociación colectiva. Los empresarios cuentan también a menudo con que, al existir la indicación, los convenios colectivos consideren una elevación de salarios inferiores a la que habría sido demandada en caso de ausencia de dicho sistema.

En el mismo orden de ideas, la adopción de la indicación elimina virtualmente el factor de anticipación de la tasa de inflación en la negociación colectiva, lo que permite una más fácil conclusión de acuerdos a largo plazo.

Ya en otro terreno, gracias a la indicación, la dirección puede contar, a la hora de realizar la previsión presupuestaria, con una progresión más o menos precisa de la masa salarial. Por último, los empresarios estiman, en determinados casos, que al evitar elevaciones salariales demasiado importantes de un solo golpe, la indicación es finalmente menos onerosa para la empresa.

En la práctica, el peso de los argumentos expuestos a favor y en contra evoluciona en función del contexto económico y social en que se inscribe el problema de la indicación.

4.2.1.2. LA POSICION DE LOS TRABAJADORES

Evidentemente es en los sindicatos obreros, donde se encuentran los más ardientes defensores de la indicación de los salarios y en particular de la escala móvil, sistema que implica, ante todo, la seguridad de una cierta protección contra el deterioro del poder adquisitivo de las remuneraciones; sin embargo, no se puede decir que los sindicatos posean frente a la indicación una actitud más homogénea que las organizaciones de empresarios. Unos sindicatos otorgan una gran importancia a la introducción y mantenimiento de un sistema autopráctico de indicación, mientras que en otros se inclinan preferentemente por la vía negociadora.

Para muchos trabajadores, la indicación de salarios es un mecanismo estrictamente defensivo, destinado a proteger y atenuar las pérdidas en el poder adquisitivo. Nunca puede ser, por tanto, el desencadenamiento de la inflación y ni siquiera un elemento alimentador de ésta, puesto que su entrada en funcionamiento es consecuencia de un alza anterior de precios. En opinión de algunos sindicatos, la indicación constituye más bien un medio de prevenir la

mentalidad inflacionista, en la medida en que tanto los empresarios como el gobierno dejarán de tener interés en aplicar una política fácil de precios.

En lo que concierne al argumento empresarial acerca de la distribución de la renta, los trabajadores sostienen por su lado la idea de que la indiciación constituye un instrumento para el logro de la igualdad de derechos entre los salarios y las demás rentas, incluyendo los beneficios, cuyo volumen sigue la evolución de las fluctuaciones de precios.

Por último, se afirma que la indiciación de salarios puede contribuir al logro de una política social igualitaria, siempre que las compensaciones se concedan en el valor absoluto y por una cuantía semejante para todos los trabajadores.

4.2.2. ALGUNOS PAISES QUE DESARROLLAN LA INDICIACION

La indiciación de salarios es un problema que se plantea hoy en día en numerosos países desarrollados, siendo, no obstante, las soluciones adoptadas extremadamente variables todavía. Mientras que en algunos países la indiciación de los salarios con el costo de la vida es prácticamente general, en otros, por el contrario, el campo de aplicación es muy limitado y a veces casi inexistente.

Estas divergencias tienen su origen tanto en la diversidad de tradiciones históricas como en las diferentes condiciones económicas y sociales reinantes en cada nación. Las experiencias con mayor indiciación generalizadas son: Bélgica, Dinamarca, Italia, Luxemburgo y Países Bajos, que por cuestiones de tiempo, espacio y de limitaciones del trabajo sólo las menciono.

4.2.3 UN EJERCICIO DE INDICIACION EN MEXICO DE 1982 A 1995

Tomaremos por hecho que las condiciones económicas y políticas no varían en lo más mínimo en el período que analizaremos.

El modelo del primer ejercicio es un modelo de indiciación utilizado en Bélgica, este modelo no es generalizado en todo el país, sino en un sector en específico.

Se utilizará a nivel general y tomaremos como base de indiciación la variación anual del INPC en relación con el mismo mes del año anterior. La decisión de tomar este indicador es con respecto a su detección de inflación e hiperinflación y su movimiento cíclico.

Este modelo consta de conseguir la variación mensual del índice ya señalado, el que podemos apreciar en el cuadro del ejercicio No. 1 (página 102) para después elaborar un cuadro que contenga las sumatorias bimestrales.

El segundo cuadro nos dará la pauta de incrementos, ya que estos estarán en función de que si un dos por ciento registra el índice bimestral, en un dos por ciento se incrementará el salario en curso.

El segundo ejercicio, que no fue tomado de ninguna parte, pero sí con la misma lógica que otros modelos consultados, la indicación la elaboraremos por medio de incrementos o variaciones en el INPC, en el cual crecerán en un porcentaje similar los salarios al INPC.

Los incrementos serán trimestralmente y se harán el primer día de cada término de período.

Salario Nominal y Real en México 1982-1995

A ñ o s	Fecha del Inc. Salarial	IPC B-94	Sal. Min. Nom. Diario General \$	Incremento %	Sal. Min. Real Diario General \$	Incremento %
1982 ₁	1-I-82	.60	.24483	0	.40805	0
1982 ₂	1-IX-82	1.02	.31828	30	.31203	-23
1983 ₁	1-I-83	1.26	.39809	25	.31594	1
1983 ₂	14-VI-83	1.60	.45901	15	.28688	-9
1984 ₁	1-I-84	2.18	.59866	30	.27461	-4
1984 ₂	11-VI-84	2.67	.71902	20	.27929	-1
1985 ₁	1-I-85	3.50	.93881	30	.26823	-0.4
1985 ₂	4-VI-85	4.10	1.10764	17	.27015	.7
1986 ₁	1-I-86	5.81	1.47450	33	.25378	-6
1986 ₂	1-VI-86	7.51	1.84460	25	.24561	-3
1986 ₃	22-X-86	9.54	2.24377	21	.23519	-4
1987 ₁	1-I-87	11.88	2.76083	23	.23239	-1
1987 ₂	1-IV-87	14.76	3.31479	20	.22457	-3
1987 ₃	1-VIII-87	18.40	4.08008	23	.22174	-1
1987 ₄	1-X-87	22.22	5.10195	25	.22961	3
1987 ₅	16-XII-87	28.81	5.86672	14	.20363	-11
1988 ₁	1-I-88	32.88	7.04069	20	.21413	5
1988 ₂	1-III-88	37.44	7.25292	3	.19372	-9
1989 ₁	1-I-89	44.24	7.83366	8	.17707	-8
1989 ₂	1-VII-89	47.67	8.30603	6	.17424	-1
1989 ₃	4-XII-89	51.69	9.13889	10	.17680	1
1990 ₁	1-I-90	54.18	9.13889	0	.16867	-4
1990 ₂	16-XI-90	65.10	10.78658	18	.16569	-1
1991 ₁	1-I-91	68.87	10.78658	0	.15662	-5
1991 ₂	11-XI-91	77.94	12.08402	12	.15504	-1

A ñ o s	Fecha del Inc. Salarial	IPC B-94	Sal. Min. Nom. Diario General \$	Incremento %	Sal. Min. Real Diario General \$	Incremento %
1992 ₁ 1992 ₂	1-1-92	81.230	12.08402	0	.14876	-4
1993 ₁ 1993 ₂	1-1-93	90.420	13.06	8	.14443	-2
1994 ₁ 1994 ₂	1-1-94	97.700	13.97	6	.14298	-1
1995 ₁	1-1-95	107.140	14.95	7	.13953	-2
1995 ₂	1-IV-95	133.029	16.74	11	.12583	-9
1995 ₃	4-XII-95	153.880	18.43	10	.11976	-4

FUENTE: Nacional Financiera, Enero 1996, Banco de México

Ejercicio (1) Variación Mensual del IPC

ANOS	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
1982	5 112	4 896	4.448	16 316	13.460	13 636	9.800	26.102	9.013	5 512	7 308	15 623
1983	11 336	2.636	3.799	0 392	-3.195	-0.491	-0.591	-13 250	-4 277	-1 924	-7.455	-5.782
1984	-8.725	0.629	-2.095	-4 211	-2.002	-0.962	0.961	-1.664	-1 581	0 241	-4 296	-0.820
1985	2 280	-1 932	-1.347	-3.721	-2.411	-2.688	0.112	4.401	2 768	1 286	2.522	6.628
1986	3.610	0 454	1.885	4.870	7.989	8.718	3 222	7.280	4.332	3 632	4.036	2.027
1987	-1.154	5 015	-2 898	13.530	3.166	1.474	5 425	0.344	0.962	4 243	1.929	10 778
1988	11.036	1.719	-0.689	-9.587	-8 398	-8.147	-10 343	-12.242	-10.937	-14.318	-13.572	-26.656
1989	-33.172	-25.094	-18.663	-8.788	-3.333	-5 226	-4.491	0.238	2 790	4.794	0 330	8.241
1990	14.060	10.235	-1.372	o -	1.801	5 026	3.905	3.389	2 173	0 209	5 557	-0.993
1991	-9.331	-2 397	-1.625	-2 228	3.654	-5 791	-4.935	-5.418	-2.503	-1 580	-1 053	-4 716
1992	-4.470	-3 621	-2 716	-1.010	-2.340	-2.642	-1.704	-0.706	-0 905	-3 394	-12 364	-8 018
1993	-5.196	-3 536	-4.399	-3 259	-0.891	-1.300	-1.722	-0.824	-1.455	-3 586	-4 595	-8.142
1994	-6 367	-4 400	-0 836	-1.265	-1.566	-0.868	-0.583	-1 027	-0.593	1 940	1.464	1.875
1995	44.900	39 882	42.767	43.800	16 260	10.421	5 805	4 159	4 594	5.036	6 109	7.222

FUENTE: Nacional Financiera, Enero 1996, Banco de México;
Cuadro II del Capítulo III, Variación Anual del INPC en relación con el mismo mes del año anterior.

MESES	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Dic-Enr		26 959	-	1.460	10 238	0.873	21.814	-59 828	22.301	-10.324	-9 186	-13 214	-14.509	46 775
Enr-Feb	10 008	13 972	14.50 -8 096	0 348	4 064	3 861	12 755	-58.266	24 295	-11 728	-8 091	-8 732	-10 767	84 782
Feb-Mar	9 344	6 435	-1.466	-3 279	2.339	2 117	1 030	-43.757	8 863	-4.022	-6.337	-7 935	-5 236	82 649
Mar-Abr	20 764	4 191	-6 306	-5.068	6.755	10.632	-10.276	-27 451	-1.372	-3.853	-3 726	-7 658	-2 101	86 567
Abr-May	29 776	-2 803	-6 213	-6 132	12 859	16 696	-17 985	-12 121	1 801	1 426	-3.350	-4.150	-2 831	60 060
May-Jun	27 096	-3 686	-2.964	-5 099	16.707	4 640	-16.545	-8 559	6.827	-2.137	-4 982	-2 191	-2 434	26 681
Jun-Jul	23 436	-1 082	-0 001	-2 576	11 940	6.899	-18.490	-9.717	8 931	-10 726	-4 346	-3 022	-1.451	16 226
Jul-Ago	35 902	-13 841	-0 703	4 513	10.502	5 769	-22.585	-4 253	7.299	-10.353	-2.410	-2 546	-1 610	9 964
Ago-Sep	35 115	-17 527	-3 245	7.169	11 612	1.306	-23.179	3 028	5 562	-7 921	-1.611	-2 279	-1 620	8 753
Sep-Oct	14 525	6 201	-1 340	4.054	7.964	5.205	-25 255	7 584	2.382	-4.083	-4 299	-5 041	1 347	9 630
Oct-Nov	12 820	-9 379	-4 055	3 808	7.668	6.172	-27 890	5.124	5 766	-2 633	-15 758	-8 181	3.404	11 145
Nov-Dic	22 931	-13 237	-5.116	9 150	6 063	12 707	-40.228	8 571	4.564	-5.769	-20 382	-12 737	3 339	13 331

Incrementos bimestrales de la variación anual de IPC

Fuente: Cuadro I, Nacional Financiera, Enero 1996, Banco de México

AÑO	FECHA DEL INCREMENTO	INCR. %	SALARIO MIN. DIARIO GRAL. NS	AÑOS	FECHA DEL INCREMENTO	INCR. %	SALARIO MIN. DIARIO GRAL. NS
1982 ⁰	1-I-82	0	0.24483	1987 ¹	1-I-87	2	0.47708
1982 ¹	1-III-82	2	0.24972	1987 ²	1-III-87	2	0.48662
1982 ²	1-IV-82	2	0.25831	1987 ³	1-IV-87	2	0.49635
1982 ³	1-V-82	2	0.26347	1987 ⁴	1-V-87	2	0.50627
1982 ⁴	1-VI-82	2	0.26873	1987 ⁵	1-VI-87	2	0.50639
1982 ⁵	1-VII-82	2	0.27410	1987 ⁶	1-VII-87	2	0.51651
1982 ⁶	1-VIII-82	2	0.27958	1987 ⁷	1-VIII-87	2	0.52684
1982 ⁷	1-IX-82	2	0.28517	1987 ⁸	1-IX-87	2	0.53737
1982 ⁸	1-X-82	2	0.29087	1987 ⁹	1-X-87	2	0.54811
1982 ⁹	1-XI-82	2	0.29668	1987 ¹	1-XII-87	2	0.55907
1982 ¹	1-XII-82	2	0.30261	1988 ¹	1-I-88	2	0.57025
1983 ¹	1-I-83	2	0.30866	1988 ²	1-II-88	2	0.58165
1983 ²	1-II-83	2	0.31483	1988 ³	1-III-88	2	0.59868
1983 ³	1-III-83	2	0.32112	1989 ¹	1-X-89	2	0.61065
1983 ⁴	1-IV-83	2	0.32754	1989 ²	1-XI-89	2	0.62286
1983 ⁵	1-V-83	2	0.33409	1989 ³	1-XII-89	2	0.63531
1984 ⁰	- 0 -		0.33409	1990 ¹	1-I-90	2	0.64801
1985 ¹	1-IV-85	2	0.34077	1990 ²	1-II-90	2	0.66097
1985 ²	1-IX-85	2	0.34758	1990 ³	1-III-90	2	0.67418
1985 ³	1-X-85	2	0.35453	1990 ⁴	1-IV-90	2	0.68766
1985 ⁴	1-XI-85	2	0.36162	1990 ⁵	1-VII-90	2	0.70141
1985 ⁵	1-XII-85	2	0.36885	1990 ⁶	1-VIII-90	2	0.71543
1986 ¹	1-I-86	2	0.37622	1990 ⁷	1-IX-90	2	0.72973
1986 ²	1-II-86	2	0.38374	1990 ⁸	1-X-90	2	0.74432
1986 ³	1-III-86	2	0.39141	1990 ⁹	1-XI-90	2	0.75920
1986 ⁴	1-IV-86	2	0.39923	1990 ¹	1-XII-90	2	0.77438
1986 ⁵	1-V-86	2	0.40721	1991 ¹	1-I-91	2	0.78986
1986 ⁶	1-VI-86	2	0.41535	1992 ⁰	- 0 -		0.78986
1986 ⁷	1-VII-86	2	0.42365	1993 ⁰	- 0 -		0.78986
1986 ⁸	1-VIII-86	2	0.43212	1994 ¹	1-XII-94	2	0.80565
1986 ⁹	1-IX-86	2	0.44076				
1986 ¹	1-X-86	2	0.44957				
1986 ¹	1-XI-86	2	0.45856				
1986 ¹	1-XII-86	2	0.46773				

Ejercicio (2) Indiciación Salarial para Mexico 1982-1995

Cuadro parcial 1 de 8

ANOS	VARIACION DEL INPC MENSUAL	SAL. MIN. NOM. IND. DIARIO	INPC EN LA FECHA DEL INC.	SAL. MIN. REAL DIARIO GRAL.
1982				
Enero	0.053	0.24483		
Febrero	0.033			
Marzo	0.032 0.118			
Abril	0.063	0.27372	0.68	0.48253
Mayo	0.059			
Junio	0.042 0.164			
Julio	0.053	0.31861	0.79	0.40330
Agosto	0.114			
Septiembre	0.057 0.224			
Octubre	0.043	0.38998	0.97	0.40204
Noviembre	0.052			
Diciembre	0.108 0.203			

Cuadro parcial 2 de 8

ANOS	VARIACION DEL		SAL. MIN. NOM.	INPC EN LA	SAL. MIN.
	INPC MENSUAL		IND. DIARIO	FECHA DEL INC.	REAL DIARIO GRAL.
1983					
Enero	0.115		0.46915	1.26	0.37234
Febrero	0.048				
Marzo	0.053	0.216			
Abril	0.065		0.57049	1.48	0.38547
Mayo	0.041				
Junio	0.039	0.145			
Julio	0.050		0.65321	1.68	0.38882
Agosto	0.036				
Septiembre	0.034	0.120			
Octubre	0.033		0.73160	1.86	0.39333
Noviembre	0.054				
Diciembre	0.046	0.133			
1984					
Enero	0.063		0.82890	2.18	0.38022
Febrero	0.050				
Marzo	0.044	0.157			
Abril	0.046		0.95904	2.50	0.38362
Mayo	0.032				
Junio	0.035	0.113			
Julio	0.034		1.06741	2.76	0.38674
Agosto	0.029				
Septiembre	0.028	0.091			
Octubre	0.034		1.16454	3.02	0.38561
Noviembre	0.036				
Diciembre	0.042	0.112			

Cuadro parcial 3 de 8

AÑOS	VARIACIÓN DEL INPC MENSUAL		SAL. MIN. NOM. IND. DIARIO	INPC EN LA FECHA DEL INC.	SAL. MIN. REAL DIARIO GRAL.
1985					
Enero	0.074		1.29497	3.50	0.36999
Febrero	0.043				
Marzo	0.038	0.155			
Abril	0.032		1.49569	3.91	0.38253
Mayo	0.023				
Junio	0.025	0.080			
Julio	0.034		1.61535	4.24	0.38098
Agosto	0.045				
Septiembre	0.038	0.117			
Octubre	0.039		1.80435	4.78	0.37748
Noviembre	0.046				
Diciembre	0.068	0.153			
1986					
Enero	0.088		2.08041	5.81	0.35807
Febrero	0.045				
Marzo	0.046	0.179			
Abril	0.052		2.45280	6.68	0.36719
Mayo	0.057				
Junio	0.064	0.173			
Julio	0.049		2.87714	7.88	0.36512
Agosto	0.079				
Septiembre	0.059	0.187			
Octubre	0.058		3.41516	9.54	0.35798
Noviembre	0.067				
Diciembre	0.079	0.204			

Cuadro parcial 4 de 8

ANOS	VARIACION DEL INPC MENSUAL	SAL. MIN. NOM. IND. DIARIO	INPC EN LA FECHA DEL INC.	SAL. MIN. REAL DIARIO GRAL.
1987				
Enero	0.081	4.11185	11.88	0.34612
Febrero	0.072			
Marzo	0.066 0.219			
Abril	0.088	5.01235	14.76	0.33959
Mayo	0.075			
Junio	0.072 0.235			
Julio	0.081	6.19025	18.40	0.33643
Agosto	0.082			
Septiembre	0.066 0.229			
Octubre	0.083	7.60782	22.99	0.33092
Noviembre	0.079			
Diciembre	0.148 0.310			
1988				
Enero	0.155	9.96624	32.88	0.30311
Febrero	0.083			
Marzo	0.051 0.289			
Abril	0.031	12.84648	38.59	0.33289
Mayo	0.019			
Junio	0.020 0.070			
Julio	0.017	13.74573	40.81	0.33682
Agosto	0.009			
Septiembre	0.006 0.032			
Octubre	0.008	14.18559	41.74	0.33985
Noviembre	0.013			
Diciembre	0.021 0.042			

Cuadro parcial 5 de 8

ANOS	VARIACION DEL INPC MENSUAL		SAL. MIN. NOM. IND. DIARIO	INPC EN LA FECHA DEL INC.	SAL. MIN. REAL DIARIO GRAL.
1989					
Enero	0.025		14.78138	44.24	0.33412
Febrero	0.014				
Marzo	0.011	0.050			
Abril	0.015		15.52045	46.00	0.33740
Mayo	0.014				
Junio	0.012	0.041			
Julio	0.009		16.15679	47.67	0.33893
Agosto	0.010				
Septiembre	0.010	0.029	16.62534	49.37	0.33716
Octubre	0.015				
Noviembre	0.014				
Diciembre	0.034	0.063			
1990					
Enero	0.048		17.67274	54.18	0.32619
Febrero	0.022				
Marzo	0.018	0.088			
Abril	0.015		19.22794	57.24	0.33592
Mayo	0.017				
Junio	0.022	0.054			
Julio	0.018		20.26625	60.61	0.33437
Agosto	0.017				
Septiembre	0.014	0.049			
Octubre	0.014		21.25930	63.42	0.33521
Noviembre	0.026				
Diciembre	0.032	0.072			

Cuadro parcial 6 de 8

ANOS	VARIACION DEL INPC MENSUAL		SAL. MIN. NOM. IND. DIARIO	INPC EN LA FECHA DEL INC.	SAL. MIN. REAL DIARIO GRAL.
1991					
Enero	0.025		22.789970	68.87	0.33091
Febrero	0.017				
Marzo	0.014	0.056			
Abril	0.010		24.066210	71.81	0.33514
Mayo	0.010				
Junio	0.010	0.030			
Julio	0.009		24.788200	73.92	0.33534
Agosto	0.007				
Septiembre	0.010	0.026			
Octubre	0.012		25.432700	76.06	0.33438
Noviembre	0.025				
Diciembre	0.024	0.061			
1992					
Enero	0.018		26.984090	81.23	0.33219
Febrero	0.012				
Marzo	0.010	0.040			
Abril	0.009		28.063453	83.77	0.33501
Mayo	0.007				
Junio	0.007	0.023			
Julio	0.006		28.708910	85.43	0.33605
Agosto	0.006				
Septiembre	0.009	0.021			
Octubre	0.007		29.311800	87.32	0.33568
Noviembre	0.008				
Diciembre	0.014	0.029			

Cuadro parcial 7 de 8

ANOS	VARIACION DEL INPC MENSUAL	SAL. MIN. NOM. IND. DIARIO	INPC EN LA FECHA DEL INC.	SAL. MIN. REAL DIARIO GRAL.
1993				
Enero	0.013	30.16184	90.42	0.33357
Febrero	0.008			
Marzo	0.006 0.027			
Abril	0.006	30.97621	92.22	0.33589
Mayo	0.006			
Junio	0.006 0.018			
Julio	0.005	31.53378	93.72	0.33647
Agosto	0.005			
Septiembre	0.007 0.017			
Octubre	0.004	32.06985	95.30	0.33651
Noviembre	0.005			
Diciembre	0.008 0.017			
1994				
Enero	0.008	32.61504	97.20	0.33555
Febrero	0.005			
Marzo	0.005 0.018			
Abril	0.005	33.20211	98.69	0.33643
Mayo	0.005			
Junio	0.005 0.015			
Julio	0.004	33.70014	100.10	0.33666
Agosto	0.005			
Septiembre	0.007 0.016			
Octubre	0.005	34.23934	101.81	0.33631
Noviembre	0.005			
Diciembre	0.009 0.019			

Cuadro parcial 8 de 8

AÑOS	VARIACION DEL INPC MENSUAL		SAL. MIN. NOM. IND. DIARIO	INPC EN LA FECHA DEL INC.	SAL. MIN. REAL DIARIO GRAL.
1995					
Enero	0.038		34.88989	107.14	0.32565
Febrero	0.042				
Marzo	0.059	0.139			
Abril	0.079		39.73958	127.69	0.31122
Mayo	0.042				
Junio	0.032	0.153			
Julio	0.020		45.81974	140.05	0.32717
Agosto	0.017				
Septiembre	0.021	0.058			
Octubre	0.021		48.47728	148.31	0.32686
Noviembre	0.025				
Diciembre	0.013	0.059			

A simple vista, si comparamos la gráfica IV.1 del ejercicio 2, salario nominal y real, con la gráfica del capítulo II (salario nominal y real), observamos que se parecen, ya que la tendencia es la misma; el salario nominal pareciera exponencial, mientras que el salario real decayera constantemente; la variante es que en el ejercicio de iniciación, el salario real permanece constante con una que otra variante.

Gráfica IV.1



4.3 EQUILIBRIO ENTRE SALARIOS Y GANANCIAS

Según J.R. Hicks, la teoría de la determinación de los salarios en un mercado libre es simplemente un caso particular de la teoría del valor, los salarios son el precio de la mano de obra; y así, en ausencia de control, vienen determinados, como todos los precios, por la oferta y la demanda.

La demanda de trabajo es sólo peculiar en este sentido: el trabajo es un factor de la producción, y su demanda (por regla general) no obedece a que el trabajo sea deseado por sí mismo, sino porque se aplica a la producción de alguna otra cosa que es la que desea directamente.

La oferta de mano de obra suscita problemas de un carácter global distinto al de la mayor parte de las especiales dificultades de la demanda de mano de obra; ya que proviene del hecho de que la mano de obra es una cantidad bidimensional, que depende conjuntamente del número de obreros susceptibles de ser empleados y de su eficiencia, por la cantidad de trabajo que cada uno es capaz y está dispuesto a realizar.

La interacción de la oferta y la demanda en el mercado de trabajo es un problema, cuando se intenta aplicar al mercado de trabajo los principios ordinarios de la determinación de los precios, sin tener en cuenta el tipo de mercado, por lo que el resultado, a primera vista, parece muy extraño.

Según los libros de texto, los salarios tienden a aproximarse al nivel en el que se iguala oferta y demanda; si la oferta excede a la demanda algunos hombres quedarán en paro y en sus tentativas para recuperar el empleo encontrarán con que sus salarios se reducen hasta el nivel en que los empresarios consideren remunerador ofrecérselo; si la demanda excede a la oferta, los empresarios no conseguirán reclutar toda la mano de obra que necesiten y entonces, por lo tanto, ofrecerán mayores salarios para atraer la mano de obra de donde esté.

La existencia de paro, sólo en aquellos casos en que conceden que la competencia no es suficientemente perfecta, los problemas referentes a la naturaleza del mercado son casi por completo los problemas de cambio, ya que si no hubiera nunca error por parte de nadie y si nadie tuviera ningún incentivo para cambiar de empleo, no habría problema alguno, y esto surgiera un cambio mediante el cual podemos posponer a la consideración de estas dificultades, tanto como decidamos posponer el problema de la oferta de mano de obra.

Los problemas que hallaremos aun frente a la misma clase de problemas con que nos enfrentamos en el caso de una elevación o reducción de salarios, suponiendo dada la oferta de mano de obra, y suponiendo que la eficiencia de los trabajadores sea la misma, esto nos permite aislar el problema de la demanda:

La primera de las condiciones necesarias de equilibrio es que cada hombre debe recibir el mismo salario, sujeto a cualquier tipo de otras concesiones y posiblemente a costos de movimiento; entre otros, si los salarios no son iguales, a que el empresario que esté pagando un nivel más elevado de salarios tendrá entonces interés en despedir a sus empleados para reemplazar por otros que percibían salarios menores; o que si ofrece un sueldo comprendido entre los dos anteriores existentes, conseguirá a la vez, disminuir sus costos y atraer, con todas las garantías de éxito, a los nuevos obreros, puesto que les ofrece unos salarios mayores que los que percibían con anterioridad.

Dado que tales transferencias pueden ser ventajosas para las dos partes que formulen el nuevo contrato, resulta que no hay equilibrio, puesto que cualquiera puede siempre perturbarlo en su propio beneficio. La igualdad de los salarios es una condición necesaria de equilibrio en un mercado rígido por supuestos tales como los presentes.

La segunda condición es mucho más crítica. El único salario con el cual es posible la consecuencia del equilibrio, es un salario tal que iguale el valor de la producción marginal de los trabajadores. La diferencia entre la producción física total que está asegurada actualmente y la que debería asegurarse, a partir de la misma cantidad de los demás recursos, si el número de trabajadores aumenta o disminuyera en una unidad, sea igual en valor al salario, la demanda de trabajo que realiza cualquier empresario viene determinada por la suma de todas las demandas individuales, como sea que en equilibrio es necesario que la demanda total sea igual a la oferta total, el salario debe ser aquel que facilite dar trabajo a todos los obreros; debe ser, pues, igual al valor de la producción marginal de los trabajadores disponibles.

La prueba clásica de la proposición de la productividad marginal es bastante sencilla, esta deriva de la forma más común de la Ley de los Rendimientos Decrecientes, ya que si incrementamos la cantidad de trabajo aplicada a una cantidad fija de los demás recursos, obtendremos una producción marginal menor, de esta forma, si el empresario tomara un número de trabajadores tan grande que su producción fuera menor que el salario que debe pagarles, encontraría muy pronto que su número era excesivo. Reduciendo el número de sus empleados, reduciría su producción total, y por lo tanto sus ingresos brutos, pero al mismo tiempo, reduciría sus gastos y como sea, el salario sería mayor que la producción marginal, entonces reduciría sus gastos más que sus ingresos y por lo tanto incrementaría sus beneficios. En forma similar no reduciría su empleo de mano de obra hasta el punto tal que hiciera que el salario fuera menor que la producción marginal, pero obrando de esta forma, reduciría sus ingresos más que sus gastos, por lo que disminuirían sus beneficios.

El número de trabajadores que un empresario preferiría ocupar es aquel que le permite maximizar sus beneficios, y dicho número viene dado por la igualación de los salarios a la producción marginal de la mano de obra empleada.

El único salario compatible con la condición de equilibrio es aquel que iguala el valor de la producción marginal con el de la mano de obra disponible.

La Ley de la Productividad Marginal es considerada por la mayoría, el principio fundamental de la teoría de los salarios; esto es, el número de hombres empleados por una empresa depende directamente de dos cosas: la cantidad de producción que ésta desea alcanzar y el método de producción que decida adoptar.

El método de la producción viene dado, entonces la cantidad de trabajo empleada varía directamente con la producción, cuando mayor es la producción, más hombres deben estar empleados si la producción viene dada, entonces una variación en el método variará también, en alguna forma, la cantidad de trabajo empleada, puesto que unos métodos necesitan mayor cantidad de mano de obra que otros.

La productividad neta es simplemente un determinante del nivel de los salarios de equilibrio en un sector en particular, o también, es un determinante del nivel de salarios en general.

En las empresas que precisen una menor aplicación de capital habrá paro, en las empresas que precisen mayor cantidad de capital, por el contrario, habrá una elevación en la demanda de trabajo.

Un descenso en el nivel general de salarios llevará a una transferencia de otros factores en la dirección opuesta y, por lo tanto, a un incremento en la demanda de trabajo. Una elevación en los salarios hará que la mano de obra sea más cara en relación a los otros factores de la producción, y de esta forma estimularán a los empresarios a utilizar aquellos métodos que empleen menos mano de obra y más de los restantes factores; una disminución de los salarios llevará a una sustitución en la dirección contraria.

No habrá pleno equilibrio a menos que los salarios de la mano de obra igualen su producción marginal; como sea que esta igualdad no se consigue, alguien tiene abierta entre sí una oportunidad de ganancia que no aprovecha. Entonces, tanto los empresarios son capaces de encontrar una mejora, variando los métodos de producción que utilizan, como los inversionistas o propietarios de tierra, son capaces de beneficiarse mediante la transferencia de recursos bajo su control, de una rama de la producción a otra.

Si los salarios se hayan por encima de la producción marginal de la mano de obra, los empresarios tienen un motivo para contraer el volumen de empleo; contraerán el volumen de su producción y lo harán de tal forma, que no utilice, proporcionalmente, menos cantidad de trabajo que de los otros factores como habían estado haciendo con anterioridad. Esto puede no ser factible en forma inmediata. Debe esperarse, normalmente a que llegue el momento de reponer la maquinaria; sin embargo, existe un incentivo para el despido de mano de obra y, por lo tanto, el empleo de un cierto número de trabajadores resulta problemático.

Queda como válida la importante conclusión de que todos los efectos de un cambio en los salarios sobre la demanda de trabajo, no deben esperarse que se produzcan enseguida.

A medida que el número de hombres empleados en una empresa aumenta, su producción marginal disminuye.

Un hombre más eficiente tenderá siempre a alcanzar salarios mayores que aquel que lo sea menos; pero si no lo logra, por lo menos siempre será preferido al menos eficiente, y éste se encontrará con que le resulta imposible conseguir empleo.

Esto nos da un segundo par de límites entre los que debe moverse el salario; no pueden recibir un salario mayor que aquel de quien le precede en el orden de eficiencia, puesto que es algo más eficiente que él, y no pueden recibir un salario menor que aquel que le sigue en el citado orden de eficiencia.

En el mismo momento en que los salarios de los que son menos eficientes que los nuevos trabajadores tienden a disminuir, también lo harán los salarios de aquellos que son más eficientes. Una adición a la oferta de mano de obra reducirá indudablemente el salario medio de un empleo, tanto si es posible suponer que las diferencias entre las eficiencias de los trabajadores empleados en aquella ocupación son despreciables como si no lo son.

Si el salario de un trabajador sube por encima de un punto determinado será peligroso para su empresario, ya que éste preferirá reemplazar su trabajo por el de otro trabajador, o por una máquina o decidiría prescindir de él. Si su salario disminuye por debajo de un punto determinado, habrá el peligro de que otro empresario intente contratarlo.

No hay razón alguna para suponer que los salarios normales se deben en alguna forma a la actuación de los sindicatos.

Actualmente existe un acuerdo general respecto a que el paro obedece a multiplicidad de causas; por ejemplo, su clasificación en estacional, cíclica, casual, etc.

El paro del hombre que deja su puesto con la intención de conseguir otro mejor puede obedecer a que piensa encontrar en cualquier parte un salario mayor del que percibe, o simplemente, al deseo de trabajo en alguna otra parte por razones de índole particular.

Si la oferta y demanda de mano de obra es constante, toda tentativa por parte de un empresario de conseguir alguna ventaja derivada de la existencia de paro, recurriendo a la reducción de salarios, será finalmente fatal.

Reduciendo los salarios ha reducido su posibilidad de contratar buenos trabajadores; y más pronto o más tarde se verá perjudicado por tal comportamiento.

Pero normalmente será difícil para los empresarios reducir los salarios sin poder ofrecer una excusa razonable; por lo tanto, las reducciones de salarios injustificadas son más probable que se den, no en una situación estacionaria, sino cuando se produce un cambio real en la oferta o en la demanda.

Cuando la cantidad de empleo dado por las empresas privadas fluctúa diariamente, es inevitable una gran cantidad de paros. Cuando un hombre descubre que la empresa para la que trabajó ayer ya no le quiere, será demasiado tarde para que pueda, hoy, encontrar trabajo en parte alguna. El tiempo que se requiere para encontrar un empleo, es aproximadamente igual al que se tarda en perderlo cuando se encuentra.

El número total de hombres ocupados en la industria se divide entre los que están trabajando y los que desean trabajar. Cada mes, e incluso cada semana, casi todos los hombres de estas industrias encuentran trabajo, pero éste no tiene continuidad alguna.

En una parte considerable los grados inferiores de los empleos eventuales atraen a los que han fracasado en todas partes; ofrecen empleos para los que se requieren escasa calificación y confianza; para un hombre así, resulta difícil, con este sistema, permanecer por mucho tiempo con el mismo empresario puesto que sus deficiencias se manifiestan al cabo de cierto tiempo.

Cuando la coyuntura presenta un declive permanente o propagado, debido a un cambio en el carácter de la demanda o del crédito, o a una desflación en la moneda, la primera reacción del empresario es, como siempre, adoptar la línea de menor resistencia y suponer que este declive será temporal. Los salarios, de esta forma, pueden ser mantenidos aun existiendo paro, pero con una depresión prolongada, los salarios no pueden ser indefinidamente mantenidos si en lugar de utilizar su capital para pagar los salarios, depositan en un banco; esto les producirá un beneficio positivo, aunque pequeño pero no una pérdida; en consecuencia, si los salarios se mantienen, hay un claro incentivo a reducir el

número de hombres empleados, pero si se despide a un hombre, puede ser imposible volverle a contratar en el futuro, de esta forma el empresario mirando al futuro, puede opinar que le resultará remunerador mantener empleados a sus hombres, o a algunos de aquellos cuyos servicios le resultan especialmente útiles, incluso si su ocupación actual le acarrea pérdidas.

Puede ser técnicamente necesario conservar algunos más, por lo que los hombres que todavía están empleados deben ser capaces de realizar algún trabajo útil; y de esta forma las pérdidas que entraña mantener cierto número de empleados serán sensiblemente pequeñas.

En la teoría del equilibrio resulta cierto que la importancia de que el trabajador no puede cambiar de trabajo sin costo o preocupación alguna, y de que también los empresarios resultan afectados por costos similares cuando modifican sus métodos de organización, no es despreciable en su conjunto.

Sería muy imprudente realizar el cambio a menos que su costo se cubriera con beneficios en un período no demasiado amplio, los costos del cambio, por lo tanto, adquieren una importancia mucho más considerable de la que adquirirán en condiciones de equilibrio estacionario.

Supongamos que un empresario experimenta un repetido aumento en los pedidos: este puede deberse a una de las cuatro razones siguientes:

- 1) Puede meramente significar que los pedidos ordinarios se han anticipado, por lo que la excepcionalmente elevada demanda actual resultará compensada por una demanda excepcionalmente baja en el futuro;
- 2) Puede tratarse de una demanda especial para un cierto propósito no recurrente, por lo que después de que esta demanda se haya satisfecho su nivel volverá a ser normal;
- 3) Puede haber algún indicio de que la demanda pasará de un nivel inferior a uno nuevo y superior y
- 4) Puede ser el principio de una expansión, por lo que es probable que la demanda no sólo se mantenga, sino que continúe aumentando.

Puede deberse a cualquier de las cuatro situaciones descritas y se afrontará de distintas maneras, según se interprete cada una de ellas.

En circunstancias normales, los salarios vienen determinados por la competencia en uno y otro campo; si los trabajadores compiten por sus puestos, los empresarios, a su vez, compiten por sus empleados.

El menor salario posible es la menor retribución que no inducirá al trabajador a buscar un puesto en otra parte; el mayor es la máxima retribución que no induce al empresario a prescindir del trabajador.

Los contratos renovados de un mercado de trabajo continuo pueden dividirse en dos clases:

- 1) Aquellos en los que el trabajador normalmente espera volver a ser contratado por el mismo empresario cuando su primer contrato haya terminado; o
- 2) Aquellos en los que no cabe tal esperanza.

El supuesto de que no fuera fácil para los hombres deambular ofreciendo sus servicios a diferentes empresarios, los costos de adaptación y el tiempo empleado serían demasiado elevados, por lo que cada empresario pudiera reducir a cada hombre al nivel de salarios más reducido que un trabajador aceptase. Los salarios se fijarán a nivel de subsistencia a causa del poder de negociación de los empresarios.

Las condiciones en las que tal trabajo se vende son muy parecidas a las del comercio al por menor. En una comunidad atrasada, donde las oportunidades para un provechoso empleo del tiempo están estrictamente limitadas, será difícil que haya un vendedor que invierta el tiempo discutiendo y negociando para encontrar un precio tan bueno como pueda, pero cuando la actividad económica se desarrolla, discutir algunas pequeñas cantidades de dinero se convierte en el procedimiento cada vez más antieconómico en el que ocupa el tiempo, tanto en el mercado al por menor, como en el mercado de trabajo, si su uso disminuye resulta más conveniente para el vendedor fijar un tipo definido y mantenerlo.

El mercado de trabajo se ha desarrollado en esta dirección en un grado mucho mayor de lo que lo ha hecho el mercado de bienes al por menor, o la razón de este atraso debe probablemente residir en el hecho de que el continuo cambio de empresas al que están sometidos los trabajadores, imposibilita el que continuamente cada trabajador esté empleado.

Un incremento en la demanda elevará los salarios; porque los trabajadores al ver que sus más ambiciosas sugerencias se aceptan con mayor complacencia que anteriormente, provocará que probablemente aumenten sus peticiones. Una disminución en la oferta tiene el mismo efecto, pero derivará en un incremento en la demanda para cada trabajador individual. Los salarios, sin embargo, disminuirán menos fácilmente de lo que subieron.

Es probable que se de un retraso similar cuando la demanda disminuye; una empresa no reducirá sus salarios hasta que esté segura de que puede conseguir,

a un tipo menor, todo el trabajo que espera va a requerir para un considerable período de tiempo. Esto implica, no sólo que puede confiar en que la demanda de sus competidores continuará siendo tan reducible como en el pasado; si reduce los salarios antes de esto, deberá contar con la probabilidad de que su política de salarios bajos le permita escoger los trabajadores menos eficientes del mercado quienes saben que tendrán una mejor posibilidad de empleo con la empresa que ofrezca unos salarios más bajos que con la de sus competidores.

Si un trabajador permanece mucho tiempo en el mismo empleo, advierte que le conviene vivir cerca de su trabajo, y una vez que se haya trasladado caerá en la cuenta de que probablemente deberá incurrir en unos gastos considerables si cambiara de empleo.

La movilidad del trabajo de una localidad a otra es insuficiente para compensar las diferencias locales en los salarios.

Los salarios pueden crecer considerablemente en una clase de empleo, a causa de la amplia demanda para el tipo de servicio que prestan y pueden permanecer altos indefinidamente, porque el número de personas con aptitudes naturales para esta clase de trabajo es limitado. La oferta de mano de obra puede adaptarse por sí misma a las excepcionales diferencias en los salarios entre sectores en dos formas, por transferencia actual de trabajadores adultos, o por una desviación de la oferta de trabajadores jóvenes.

El salario que está dispuesto a pagar, el precio que está dispuesto a entregar, depende de la cantidad de trabajo, la cantidad del bien comprado, que espera recibir en contrapartida.

Leterus Paribus, "un hombre más eficiente ofrece más trabajo que otro que lo sea menos, y, en consecuencia, recibe un salario mayor".

La cantidad de trabajo que un hombre realiza es en parte, un problema de elección, y la cantidad que elige realizar depende de lo que percibe por ella si trabaja según cierto control; las condiciones de este control también afectarán a la cantidad de trabajo que hace y además su capacidad de trabajo puede resultar afectada por los salarios que está acostumbrado a percibir y que percibió en el pretérito.

En primer lugar consideremos la capacidad; los salarios elevados pueden reaccionar favorablemente sobre la eficiencia del hombre en varias formas, le posibilitan una mejor alimentación y por lo tanto una mayor fortaleza física, le abren una serie de nuevas oportunidades para su distracción y su automejora y además, le ofrecen directamente muchas de las ventajas de un mayor ocio a las que nos referimos inmediatamente, unos salarios más elevados hacen que las horas de ocio del hombre lo sean genuinamente, puesto que muchas de las cosas

que un hombre mal pagado debe hacer por sí mismo, un hombre mejor pagado puede pagar para que se las hagan los demás.

La otra forma en la que un cambio en los salarios puede incidir en la productividad de la mano de obra es afectando, no a la capacidad del trabajador, sino a su predisposición a trabajar.

Las condiciones más importantes que determinan cambios en la oferta individual de mano de obra, son las que el empresario desprecia o que se establecen deliberadamente y en forma conjunta, por el empresario y por el trabajador, de estas, de nuevo, la más importante es la de la duración de la jornada laboral.

El efecto inmediato de la reducción del horario debe ser reducir la producción y aumentar los costos, a menos que la reducción en las horas de trabajo venga acompañada de una reducción en los salarios y no sólo por una reducción en el salario pagado por unidad de tiempo trabajado, sino por una reducción en las cantidades pagadas por unidad de producción, puesto que los costos fijos deberán momentáneamente repartirse para un volumen de producción menor.

4.4. CONCLUSIONES

4.4.1. LA POLITICA DE EMPLEO Y DISTRIBUCION DEL INGRESO 1982-1988

El gobierno de Miguel de La Madrid Hurtado tomó los lineamientos siguientes para la elaboración y generación de empleos, así como para proteger y mejorar el poder adquisitivo del salario.

"El gasto público y las políticas fiscal, crediticia y de comercio exterior serán manejados con el propósito de recuperar la capacidad de crecimiento económico y de inducir una reorientación del aparato productivo hacia la oferta de bienes de consumo popular, para lograr una mayor generación de empleo por unidad de producción y una mejor distribución de ingreso."¹

"La estructura industrial y el desarrollo de los distintos sectores y ramas de la economía se orientarán de tal forma que se logre un mejor equilibrio en la generación de empleo, en especial, se fortalecerá la capacidad de las pequeñas y medianas unidades para generar empleos más estables y mejor remunerados. La mejor organización de las unidades productivas del campo y la ciudad será fundamental para que las zonas rurales y urbanas accedan a niveles mínimos de capitalización y se logre así fortalecer su capacidad para generar ocupación productiva y adecuadamente remunerada, acorde con el volumen y estructura de la oferta de mano de obra".²

"En este mismo sentido, la política de apoyo tecnológico se orientará a recuperar, adaptar y desarrollar tecnologías acordes con nuestro potencial de recursos humanos, lo que además redundaría en un desarrollo más independiente del exterior".³

"De esta forma, además de usar los distintos instrumentos de política económica para fortalecer el empleo, se buscará:

- Consolidar en el corto plazo los programas de protección a la planta productiva y el empleo, de acuerdo con los lineamientos definidos.
- Fortalecer el servicio nacional de empleo para permitir un mayor conocimiento de la demanda y oferta de trabajo y facilitar el reclutamiento, selección y desarrollo de personal, bajo esquemas racionales que

¹ Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988, P.P. 215

² Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988, P.P. 216

³ Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988, P.P. 216

satisfagan las demandas de empleo que resulten de la evolución de la actividad económica y del cambio estructural del aparato productivo.

- Ampliar y simplificar el acceso a los apoyos que el Estado concede a las actividades económicas, de tal forma que en especial las empresas medianas y pequeñas tengan facilidades para beneficiarse con dichos apoyos.
- Otorgar apoyos específicos a la pequeña y mediana empresa bajo criterios claros de jerarquización, de manera que los recursos alcancen un mayor número de empresas que producen bienes básicos y estratégicos; se evitará la dispersión de estímulos que promueve ineficacia y falta de transparencia en su otorgamiento; los estímulos serán concedidos con criterios claros de temporalidad para superar obstáculos estructurales, y no para encubrir o fomentar la baja productividad o la ineficiencia.
- Fomentar en paralelo la asociación y agrupación de pequeñas y medianas empresas que propicien la modernización del aparato productivo y una sana interrelación con empresas grandes en esquemas de subcontratación, que hagan posible la adopción de escalas empresariales adecuadas.
- Apoyar la organización en unidades sociales de producción, de distribución o de crédito, según sea lo más conveniente, de los sectores urbanos de ocupación informal; se prestarán a estas unidades, servicios de extensionismo dentro de un paquete general de estímulos.
- Fomentar en particular la organización de cooperativas y de uniones de crédito en el sector social, combatiendo la simulación para lograr la participación efectiva de sus integrantes en la gestión y los beneficios derivados.
- Propiciar la participación de los productores, especialmente los del sector social, en la comercialización y distribución de bienes de consumo masivo, lo que hará posible la reducción del excesivo intermediarismo y el apoyo al poder adquisitivo del salario.
- Ampliar y consolidar acciones de protección al salario y promoción directa del bienestar en áreas tales como salud, vivienda, seguridad social y educación, lo que incidirá también en el potencial de desarrollo de los recursos humanos.
- Modernizar el conjunto de normas que regulan las condiciones de trabajo y promover mecanismos específicos que permitan consolidar la impartición de la justicia laboral.

- Promover que la negociación colectiva amplíe su cobertura de trabajadores y sea estrictamente cumplida en los términos que se convengan; se apoyará, en sectores desprotegidos, la mejora de condiciones laborales, prestaciones sociales y posibilidades de capacitación que incrementen la productividad y el ingreso de los trabajadores, sin afectar el importante potencial de absorción de mano de obra en el sector informal.

Con el cumplimiento de los lineamientos anteriores y un crecimiento promedio esperado del producto de 5 a 6 por ciento anual, para el período, el aparato productivo podría generar empleos suficientes para empezar a revertir los altos niveles de desempleo".⁴

Como podemos observar, el salario en este período sufrió una caída muy significativa del 47.989% en su valor real, ya que en 1982 teníamos un salario real de 0.348 y en 1988, del 0.181 y en cambio, el salario nominal tuvo incrementos significativos e incluso alentadores a simple vista; el incremento más importante se dio en 1987 en un 127.85%; esto nos podría hacer pensar que ese año fue bueno para la clase trabajadora, pero pasó todo lo contrario, ya que la inflación era alarmante e incluso se mostraba incontrolable (ver página 32).

En este período precisamente la inflación tomó magnitudes hiperinflacionarias que fluctuaban desde 30.43% hasta 178.57%, aquí se observa el enorme problema que enfrenta el salario y sobre todo la inestabilidad del poder adquisitivo. Otro factor que trae la inflación es la inadecuada distribución del ingreso.

Un aspecto que hay que resaltar es el crecimiento del ejército industrial de reserva, que de 1982 a 1988 presentó un incremento del 135%. Esto nos muestra que lejos de solucionar los problemas de empleo, se comenzaron a agudizar, ya que el fenómeno del incremento del ejército industrial de reserva significa una baja en los salarios nominales y conjuntamente con la inflación, una baja en los salarios reales.

4.4.2 LA POLITICA DE EMPLEO Y DISTRIBUCION DEL INGRESO 1989 - 1994

El período de análisis le corresponde a Carlos Salinas de Gortari, el cual mencionó su política de creación y estabilización de empleos, en los términos siguientes:

"El fortalecimiento de la creación de empleos y el aumento de los salarios reales se producirá sobre la base de la estabilidad económica; de una creciente inversión ampliadora de la oferta de empleos; de los avances en la productividad; y del

⁴ Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988, P P 216 y 217

estímulo a la participación de los trabajadores en el proceso de cambio económico".

"Pocos países han podido hacer compatible el crecimiento sostenido de la actividad económica con la persistencia de tasas elevadas de inflación, y los pocos que lo han hecho casi nunca han sido capaces de repartir equitativamente los beneficios del progreso material entre los diversos grupos sociales. Crecimiento no es sinónimo de desarrollo social. Con inflación elevada, el crecimiento se dificulta y, en su caso, el aumento de la producción así logrado no beneficia, por lo general, a los grupos sociales más amplios y desprotegidos"⁵

"Para proveer de empleos suficientes y bien remunerados a una población económicamente activa que aumenta a un ritmo anual superior al tres por ciento, es preciso recuperar, así sea gradualmente, el dinamismo de la actividad económica. Para satisfacer la demanda de empleos de las generaciones que se incorporarán a la fuerza de trabajo, e ir corrigiendo rezagos, la economía mexicana deberá alcanzar tasas de crecimiento de alrededor de seis por ciento anual, tal como se propone en la estrategia para la recuperación económica con estabilidad de precios".⁶

"La veracidad y el diálogo abierto y franco son requisitos indispensables de todo acuerdo social que pretenda encauzar las energías del país hacia la superación de sus problemas.

En este contexto, es de especial importancia alentar y apoyar a las organizaciones representativas de los trabajadores para fortalecer su participación en el proceso de cambio económico. En los resultados de la concertación entre sectores productivos, ha quedado amplia constancia de la solidaridad, responsabilidad e iniciativa de los trabajadores. Su capacidad de diálogo y concertación resultará invaluable en el impulso a la capacitación y al cambio tecnológico que requiere la transformación económica, hacia niveles de productividad y salarios reales más elevados".⁷

La estrategia de mejoramiento del nivel de vida busca impulsar el aumento de las remuneraciones y de su poder adquisitivo, así como proteger el bienestar social mediante acciones directas e indirectas, de acuerdo con las siguientes líneas de políticas:

⁵ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, P.P. 98

⁶ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, P.P. 98, 99

⁷ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, P.P. 99

- Aumentar el empleo y los salarios reales sobre las bases del incremento de la demanda de trabajo que será propiciado por el crecimiento económico, del aumento de la productividad, y de la reducción de la transferencia de recursos al exterior.
- Mejorar y ampliar la educación y fortalecer la capacitación y la productividad para promover el aumento de las remuneraciones reales;
- Consolidar una política tributaria que propicie una mejor distribución del ingreso; alivie la carga relativa sobre los ingresos del trabajo; y contribuya de manera importante al financiamiento de las actividades del Estado, las que tendrán como eje fundamental una marcada orientación social;
- Impulsar una política de subsidios más selectiva y transparente, que fortalezca el poder adquisitivo de los grupos más necesitados, eliminando desviaciones que benefician a quienes no lo necesitan;
- Asegurar la vigencia de una política laboral que atienda la satisfacción de los derechos de los trabajadores; y
- Apoyar una participación amplia y decidida del movimiento obrero y de los campesinos en la concertación de la política económica y social, junto con los demás sectores productivos y con el gobierno".⁸

En éste período el salario real sufrió una caída gradual, el decremento del salario fue un poco moderado en comparación con el período de Miguel de la Madrid.

El salario real en 1989 fue de 0.178, ya para finalizar 1994 se encontraba en 0.138; o sea, la caída del salario real en este período fue del 22.472%, una pérdida significativa pero no comparativa con el período anterior (ver página 32).

La inflación en este período fue contraída de tal forma, que de un período de hiperinflación pasamos a un período de estabilidad inflacionaria y sus fluctuaciones fueron desde 34.55% hasta 6.70%, lo que significa que el poder adquisitivo de los trabajadores fue más estable y menos desgastado.

Por otro lado, el ejército industrial de reserva no muestra disminución, sino todo lo contrario ya que se incrementó en un 25.81% en este período.

En este período se presentó una estabilidad mayor de precios, lo que dio un desgaste menor al salario; eso fue bueno para la clase trabajadora, pero el

⁸ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, P P 99

problema seguía creciendo, ya que la demanda de trabajo estaba en ascenso, lo que significaba que los salarios de un momento a otro podrían venirse hacia la baja por las fuerzas del mercado (oferta-demanda).

4.4.3 LA POLITICA DE EMPLEO Y DISTRIBUCION DEL INGRESO 1995-2000

Este período no se analizará, pero sí mencionaremos las perspectivas o expectativas que tiene el Ejecutivo Federal, las cuales son:

“La mejoría en las condiciones de vida de los mexicanos solamente será posible con un crecimiento económico generador de empleos productivos y promotor de la recuperación de los salarios reales.

Para alcanzar dicho crecimiento hay que vencer un doble reto; primero, promover las condiciones que alienten la máxima demanda posible de fuerza de trabajo para la operación eficiente del aparato productivo; segundo, coadyuvar a la elevación sostenida de la productividad laboral.

Afrontar exitosamente el primer reto supone revisar diversos aspectos de orden institucional que hoy provocan rigideces en el funcionamiento de los mercados laborales e impiden una mayor absorción de mano de obra y mejores oportunidades de ingreso para los trabajadores”.⁹

“Si el objetivo fundamental de alcanzar un crecimiento económico elevado, es el de generar el mayor número posible de empleos productivos para los mexicanos, deben entonces considerarse todos los factores que hoy en día inhiben innecesariamente el empleo de mano de obra en los procesos productivos, en favor de un uso más intensivo de capital. La tendencia contra el uso del factor trabajo es inaceptable porque somos un país con capital escaso y abundantes recursos humanos, y sobre todo, porque existe una urgente necesidad social de contar con empleos.

Por tanto, el plan propone iniciar, con toda apertura, un análisis profundo de los factores que afectan la absorción productiva de la mano de obra”.¹⁰

Finalmente, en lo que se refiere al período estudiado de 1982-1995, el poder adquisitivo del trabajador ha sido golpeado con mayor o menor intensidad y la distribución del ingreso se ha ido concentrando en unos pocos, haciendo un abismo mayor entre los bienes necesarios que debe adquirir un trabajador para poder reproducirse, y los salarios que recibe; por lo que pareciera una solución

⁹ Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, P.P. 151

¹⁰ Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, P.P. 151

natural el disminuir el ejército industrial de reserva; pero sucede todo lo contrario, ya que en pésimas condiciones, la población se incrementa en una mayor proporción, por lo que es necesario dar un primer paso que consiste en redistribuirla y paralelamente, continuar con intentos más serios para reducirla en un marco de respeto y ética, aún cuando esto en su momento implique hacer a un lado la actitud de la iglesia, ya que de otro modo, con el tiempo, no habrá forma de gobierno, ni de organización social, ni creencia religiosa que pueda controlar, ni satisfacer las necesidades básicas de una sobrepoblación mundial.

B I B L I O G R A F I A

- Libro.- La Teoría de los Salarios
Autor.- Hichs, John
Ed.- Labor, Barcelona 1973
- Libro.- Precios, Salarios y Mordidas
Autor.- García Treviño Rodrigo
Ed.- América, Mex. 1973
- Libro.- Salarios y Prestaciones
Autor.- I.J.P.E.E.
Ed.- Cepajal, Mex. 1969
- Libro.- Jerarquía de los Salarios y Lucha de Clases
Autor.- Ramval Pierre
Ed.- Grijalvo, Barcelona 1974
- Libro.- Salario Ingreso e Inflación
Autor.- Consuegra Higgins Jose
Ed.- Unimar, Bogota 1976
- Libro.- Trabajo Asalariado y Capital
Autor.- Marx Karl
Ed.- Progreso, Moscú 1977
- Libro.- Nota sobre la Situación Económica Nacional
Autor.- C.N.S.M.
Ed.- La Comisión, Mex. 1963
- Libro.- Los Salarios y Empresa de los Ferrocarriles De México
Autor.- Silvia Herzeg Jesús
Ed.- Cultura, Mex. 1931
- Libro.- Teoría de los Salarios
Autor.- Rothshild Kurt
Ed.- Aguilar, Madrid 1953
- Libro.- Salarios
Autor.- Dobb Maurice H.
Ed.- Fondo de Cultura Económica, Mex. 1949

- Libro.- Manuscrito Económico
 Autor.- Marx Karl
 Ed.- Grijalbo, Mex. 1968
- Libro.- Legislación Comparada y Teoría General de los Salarios Mínimos
 Legales
 Autor.- Molina Enriquez Alvaro
 Ed.- Instituto de Investigaciones Jurídicas, Mex. 1969
- Libro.- Memorias de los Trabajadores 1963
 Autor.- Comisión Nacional de los Salarios Mínimos
 Ed.- La Comisión, Mex. 1963
- Libro.- El Sistema de Trabajo Asalariado
 Autor.- Engels Friedrich
 Ed.- Reca, Mex. 1973
- Libro.- Cuaderno de Paris
 Autor.- Marx Karl
 Ed.- Era, mex. 1977
- Libro.- Industrialización y Empleo en México
 Autor.- Trejo Reyes Saul
 Ed.- Fondo de Cultura Económica, Mex. 1973
- Libro.- Compensaciones de Altos Ejecutivos
 Autor.- I.P.U.S.
 Ed.- I.P.U.S., Mex. 1963
- Libro.- La Nueva Inflación
 Autor.- Back, George
 Ed.- Labor, Barcelona 1974
- Libro.- Notas sobre la Cuestión Campesina
 Autor.- Angeles Luis
 Ed.- Macehual, 1979
- Libro.- La Clase Obrera en la Historia de México
 Autor.- Basurto Jorge
 Ed.- Siglo XXI
- Libro.- Historia de la CTM, 1939-1990
 Autor.- Aguilar García Javier
 Ed.- UNAM

- Libro.- *Inflación y Desempleo*
Autor.- S. Morley – S. Méndez
Ed.- Interamericana
- Libro.- *Ciclos Económicos y Política de Estabilización*
Autor.- Padilla Enrique
Ed.- Siglo XXI
- Libro.- *Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988*
Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994
Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000
- Libro.- *La Economía Mexicana en Cifras, 1996 y 1995*
Nafin
- Libro.- *Sistema de Cuentas Nacionales de México*
INEGI