



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**SALARIO MINIMO EN MEXICO 1995-2000:
POLITICA ECONOMICA Y CONSECUENCIAS EN
EL PODER ADQUISITIVO. LA BUSQUEDA DE
ALTERNATIVAS PARA SU RECUPERACION MAS
ALLA DE LA PRODUCTIVIDAD**

**TESIS PROFESIONAL
PARA OBTENER EL GRADO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA**

**P R E S E N T A:
JULIAN F. MURRIETA VALLADARES**

**ASESOR DE TESIS:
PROF. LUIS LOZANO ARREDONDO**



MEXICO, D. F.

JUNIO DE 2005

m 345047



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, la tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante: **C. JULIÁN FERNANDO MURRIETA VALLADARES**, bajo el siguiente título: **“SALARIO MÍNIMO EN MÉXICO, 1995-2000; POLÍTICA ECONÓMICA Y CONSECUENCIAS EN SU PODER ADQUISITIVO. LA BÚSQUEDA DE ALTERNATIVAS PARA SU RECUPERACIÓN MÁS ALLÁ DE LA PRODUCTIVIDAD”** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Luis Lozano Arredondo', written over a circular stamp or mark.

LIC. LUIS LOZANO ARREDONDO.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, la tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante: **C. JULÍAN FERNANDO MURRIETA VALLADARES**, bajo el siguiente título: **“SALARIO MÍNIMO EN MÉXICO, 1995-2000; POLÍTICA ECONÓMICA Y CONSECUENCIAS EN SU PODER ADQUISITIVO. LA BÚSQUEDA DE ALTERNATIVAS PARA SU RECUPERACIÓN MÁS ALLÁ DE LA PRODUCTIVIDAD”** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Betsaida Maldonado Lagunas', written over a horizontal line.

MTRA. BETHSAIDA MALDONADO LAGUNAS.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, la tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante: **C. JULIÁN FERNANDO MURRIETA VALLADARES**, bajo el siguiente título: **“SALARIO MÍNIMO EN MÉXICO, 1995-2000; POLÍTICA ECONÓMICA Y CONSECUENCIAS EN SU PODER ADQUISITIVO. LA BÚSQUEDA DE ALTERNATIVAS PARA SU RECUPERACIÓN MÁS ALLÁ DE LA PRODUCTIVIDAD”** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

A t e n t a m e n t e

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'J. Salgado'.

LIC. JOSÉ GUADALUPE GANDARILLA SALGADO.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, la tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante: **C. JULIÁN FERNANDO MURRIETA VALLADARES**, bajo el siguiente título: **“SALARIO MÍNIMO EN MÉXICO, 1995-2000; POLÍTICA ECONÓMICA Y CONSECUENCIAS EN SU PODER ADQUISITIVO. LA BÚSQUEDA DE ALTERNATIVAS PARA SU RECUPERACIÓN MÁS ALLÁ DE LA PRODUCTIVIDAD”** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

Manuel López de la Parra
LIC. MANUEL LÓPEZ DE LA PARRA.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, la tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante: **C. JULIÁN FERNANDO MURRIETA VALLADARES**, bajo el siguiente título: **"SALARIO MÍNIMO EN MÉXICO, 1995-2000; POLÍTICA ECONÓMICA Y CONSECUENCIAS EN SU PODER ADQUISITIVO. LA BÚSQUEDA DE ALTERNATIVAS PARA SU RECUPERACIÓN MÁS ALLÁ DE LA PRODUCTIVIDAD"** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Emilio Caballero Urdiales'.

LIC. EMILIO CABALLERO URDIALES.

AGRADECIMIENTOS

En primerísimo lugar y sobre todo, quiero agradecer a Mamá y Papá por todo su amor, comprensión y apoyo. No existe suficiente espacio en todas estas páginas para siquiera comenzar a explicar todo lo que significan para mí. Gracias eternas, son el ejemplo de amor, trabajo y compromiso que he decidido seguir en la vida, ustedes me han enseñado a luchar contra las injusticias, el dolor y el sufrimiento del prójimo que es también el de tod@s nosotr@s y jamás ser ajeno ni lejano a esto, es éste, pues, el sentido y razón de ser de nuestro esfuerzo cotidiano. Los amo. A ustedes dedico este trabajo.

Ariana Ángeles García: Muchas gracias por hacer mi vida tan bella en todos sentidos, por estar conmigo dándome amor, fuerza y ánimo siempre, compartiendo felicidades y dificultades, compartiéndonos nuestra existencia. Tu ayuda ha sido invaluable para la realización de esta Tesis. ¡P.D! Gracias además por ser mi mejor amiga y siempre escuchar y opinar con gran inteligencia y paciencia. Te amo completamente y para siempre. A ti te dedico este trabajo.

Rebeca: A ti gracias por volvernos a encontrar, eres muy importante para mí y una de las personas más brillantes que conozco... y ya sabes: "...que los hermanos estén unidos, esa es la ley primera, tengan unión verdadera en cualquier tiempo que fuera, porque si entre ellos se pelean los devoran los de afuera..."

Carlos Lenkersdorf: kala je'uman, gracias siempre por enseñarnos a tod@a nosotr@s no sólo que otro mundo es posible, sino que aquí está, que no es utopía y sí nuestros hermanos, los tojolabales, contemporáneos y maestros nuestros. Mucho es el camino que nos falta por andar pero maravilloso lo que juntos hemos recorrido. Tu corazón en incansable lucha por la humanidad y tu trabajo difusor y puente de la lengua y cosmovisión Maya – Tojolabal son siempre inspiración para mí.

En la Facultad de Economía de la UNAM:

Profesor Luis Lozano Arredondo: "Profe": Todo su apoyo, paciencia, sabiduría, consejo y guía no hay cómo pagarla sino con profunda gratitud y reconocimiento. Es usted ejemplar formador de profesionistas dignos, concientes, críticos, socialmente comprometidos con la humanidad y capaces como no hay otros. Hay que decirlo bien, es usted por mucho y muchas razones el mejor profesor de esta Facultad de Economía de la UNAM y un ejemplo de trabajo, talento y compromiso para la institución. Ha sido para mí un enorme privilegio haber trabajado con usted y un gran honor el que usted haya aceptado ser mi guía y principal soporte en la realización de esta investigación. El invaluable aprendizaje que a su lado he adquirido sabré compartirlo y ponerlo al servicio de nuestro pueblo.

Mtra. Bethsaida Maldonado Lagunas: Muchas gracias por el interés demostrado en este trabajo, sus observaciones siempre necesarias, exactas y brillantes fueron consideradas e incorporadas todas, enriqueciendo de manera notable la investigación y salvándola de errores que sólo usted pudo detectar. Siendo una investigadora tan destacada en nuestro país, es de reconocer además, su trato siempre accesible y humano, algo ya, desgraciadamente, tan inusual en este medio.

Sin más orden que el alfabético: Alain, Erick (www.cghfe.f2s.com), Hugo y Noé. Sus consejos, observaciones y contribuciones han sido imprescindibles para el buen término de este trabajo. Pero sobre todo, gracias a todos ustedes por su amistad sincera.

ÍNDICE GENERAL

<u>CONCEPTO:</u>	<u>PÁGINA</u>
AGRADECIMIENTOS.....	IV
INTRODUCCIÓN.....	V
PRELIMINAR.....	1
 <u>CAPÍTULO I</u>	
El papel del Salario Mínimo en la Política Económica de México, 1995 – 2000.	6
1.1. Antecedentes; Aspectos teóricos del llamado “Pensamiento Neoliberal”.....	6
1.2. Una nueva crisis de la economía mexicana: 1994 – 1995.....	17
1.2.1. Las causas y explicaciones de la nueva crisis en un análisis rápido.....	17
1.2.2. El papel del Salario Mínimo en las políticas de estabilización y ajuste durante el período de “emergencia económica” 1994 – 1995.....	21
1.3. La política salarial de la post – crisis 1996 – 2000.....	29
1.3.1. El marco legal regulatorio y la estructura institucional de la política salarial en México.....	29
1.3.2. La política salarial llevada a cabo por el Gobierno Federal en el período 1996 – 2000 y algunas propuestas en la materia del nuevo régimen foxista.....	32
 Anexo Estadístico del CAPÍTULO I.....	 39
 <u>CAPÍTULO II</u>	
Consecuencias de la política salarial. Análisis de la situación del Salario Mínimo en México 1995 – 2000 y productividad; sus repercusiones en el nivel de vida de la población. ¿Para que alcanza el minisalarario en México?.....	47
2.1. El Salario Mínimo como indicador de la situación económica de los trabajadores, su cobertura, impacto e importancia.....	47

2.2. Inflación y poder adquisitivo del Salario Mínimo en México, 1995 – 2000.....	53
2.2.1. El Salario Mínimo nominal y real, su evolución, proceso inflacionario y el precio de la COI.....	53
2.2.2. Análisis de la evolución del gasto de las familias en México como forma de medir el poder adquisitivo del salario.....	83
2.3. El Salario Mínimo y la productividad del trabajo en México.....	89
2.3.1. El concepto de productividad desde diferentes perspectivas, el discurso "flexibilizador" y su explicación desde la Crítica de la Economía Política.....	89
2.3.2. La propuesta de indización del Salario Mínimo a la productividad en el marco de la "Nueva Cultura Laboral", antecedentes, importancia y una perspectiva.....	106
Anexo Estadístico del CAPÍTULO II.....	124
<u>CAPÍTULO III</u>	
Una perspectiva para México en el contexto internacional:	
¿Hacia dónde va el minisalario como parte de un proyecto neoliberal transfigurado?.....	148

3.1. Antecedentes, orígenes y desarrollo del proyecto neoliberal desde la dinámica económica mundial y el por qué económico de la "Sociedad de Mont Pélerin".....	148
3.1.1. La crisis mundial de 1965 – 1973 y la "Respuesta Neoliberal".....	151
3.1.2. El primer y segundo aliento; los 80 y 90.....	156
3.2. La influencia de la productividad en la concentración y centralización del capital en la economía mexicana. La precarización del empleo y el salario social en México durante los años 90.....	163
3.2.1. El salario social.....	169
3.2.2. Las alternativas del Mercado Laboral.....	174
3.3. La "Burbuja" del 2000 y Crisis Mundial ¿Hacia dónde Vamos?.....	178
3.3.1. Caída de la variante ortodoxa del modelo Neoliberal.....	178

3.3.2. El tercer Aliento Neoliberal o el Lobo con Piel de Gallina.....	182
3.3.3. La perspectiva para el trabajador mexicano y la falsa alternativa del Gasto Social.....	186
Anexo Estadístico del CAPÍTULO III.....	199
CONCLUSIONES.....	217
BIBLIOGRAFÍA GENERAL.....	227

INTRODUCCIÓN

Hoy día es común escuchar opiniones tanto de investigadores como de personas que no están relacionadas con el quehacer científico de la economía en el sentido de que el Salario Mínimo en México es poco relevante y que sólo es utilizado para determinar los montos de las multas o los pagos de los contribuyentes al Gobierno en general, no siendo este factor determinante para el nivel y las condiciones de vida de los trabajadores mexicanos, incluso existen propuestas y acuerdos por parte de los sectores más reaccionarios de la sociedad (estamos hablando de la clase política, todos los partidos con registro y el sector empresarial en su conjunto) para abolir esta figura de las relaciones laborales en nuestro país, como ya ha ocurrido, por ejemplo, en la Gran Bretaña durante la gestión de Margaret Thatcher (1979 – 1990).

Durante nuestra formación como científicos sociales en el campo de la Economía en la universidad más importante de América Latina (la UNAM) hemos tenido presente la inquietud permanente por conocer a fondo la relevancia y el papel que juega y ha desempeñado el salario mínimo para el nivel de vida de los trabajadores y como éste ha sido utilizado por la política económica de los gobiernos para aliviar otros males consecuencia del modelo de acumulación que en un tiempo determinado se desarrolla en México, en este caso, el neoliberalismo del último lustro del siglo XX y el comienzo del XXI. Así mismo, el interés por profundizar en el conocimiento y la comprensión del salario en general como parte de un sistema o modo de producción en donde de manera necesaria interactúa y se define en relación a fenómenos como la productividad, los precios, las formas de extracción de plusvalor, el desarrollo de la tecnología, de la organización obrera etc., fue un factor básico para decidir el rumbo y el carácter de la presente investigación.

Pero también sin duda alguna influyeron en el desarrollo de nuestro trabajo la búsqueda de que éste mismo se convirtiera en un elemento valioso de síntesis, análisis y perspectiva dirigido a los estudiantes y/o profesores interesados en conocer una opinión más amplia y fundamentada sobre el papel que ahora mismo el Salario Mínimo desempeña, tanto para el sustento diario de los trabajadores como para el discurso del poder y hacia dónde se dirige. Es también, y no de manera pretenciosa, una investigación dirigida a los trabajadores asalariados o no del país, que representa una herramienta útil y de base para la construcción de su perspectiva y entendimiento del complejísimo proceso por el cual están atravesando ante la incurable corrupción y servilismo de los dirigentes de sus sindicatos históricos y un modelo económico que como meta principal busca el exterminio de la conciencia, de la voz y de la dignidad de los trabajadores y para ello cuenta con el total apoyo y consenso de todas las fuerzas políticas institucionalizadas del país (partidos políticos, medios de comunicación, "líderes" sindicales, cámaras empresariales, e intelectuales al servicio del Estado en todas sus formas), y aunque su discurso y sus luchas no son en este trabajo los principales hilos conductores, si presenta el discurso del poder desnudado y desmenuzado hasta

donde han podido llegar nuestros esfuerzos y conocimiento sobre el salario y el papel que ellos han pretendido y pretenden asignarle a éstos y a los trabajadores en general dentro del viejo y nuevo proceso de acumulación de capital. Es además un intento por analizar, teniendo siempre en el centro de nuestro discurso los efectos y consecuencias para el trabajador mexicano, las políticas que en su contra han emprendido los gobiernos neoliberales de este país desde Ernesto Zedillo, pasando por Vicente Fox y situándonos al final en perspectiva, considerándolas todas ellas como piezas de un complejo rompecabezas que si resolvemos bien podremos entender el objetivo central, particular y el futuro próximo del neoliberalismo en México y cual es la función que buscan que cumpla la fuerza laboral y los "riesgos" que desean evitar, así como sus debilidades internas e históricas.

El estudio del Salario Mínimo como precio mínimo de la fuerza de trabajo en el sentido formal y como figura que esconde la relación de explotación que existe hacia el trabajador por parte del dueño de los medios de producción a nivel histórico, es para nosotros de superior relevancia dentro del estudio del salario por darnos una aproximación muy certera a los niveles de vida que con un minisalario los trabajadores pueden alcanzar, además, al ser éste referente de fijación salarial para los trabajadores no sindicalizados en el país cobra enorme importancia, en suma y por añadidura también, el Salario Mínimo se convierte en un instrumento de medición y comparación de las condiciones en las que se encuentran los trabajadores y su fuerza de trabajo frente al capital representado en estos momentos tanto por los empresarios como por el gobierno mexicano. Si bien existen otras formas salariales como por ejemplo: el salario relativo, salario nominal, salario real, por productividad, salario social (todos los anteriores mencionados y tratados de forma indirecta o tangencial durante la presente investigación), a destajo, por tiempo, base, nacional e internacional, indirecto, moral, salario máximo, de emergencia y salarios caídos, que son bien estudiadas en las investigaciones relacionadas con negociaciones sindicales – patronales y con disparidades salariales y de productividad entre países o regiones económicas. Aclarando que no las ignoramos pero que en la presente investigación tampoco serán materia de análisis o discusión, nos centraremos, pues, (sin desconocer las formas anteriores del salario) en la figura del Salario Mínimo por las razones antes expuestas y además porque ésta ha desprendido, como se verá, una serie de nuevas vertientes y líneas de investigación y debate que no habían sido seriamente contempladas como parte fundamental de este trabajo al principio de la investigación, pero que al final se convirtieron en herramientas fundamentales para la explicación de ciertos fenómenos que trataremos aquí, como es el caso del fenómeno de la productividad del trabajo, la flexibilización laboral que es una moda en el pensamiento neoliberal y el otro fenómeno básico para entender el comportamiento del salario en la era neoliberal; la inflación.

Por todo esto, la presente investigación no debe tampoco entenderse como un análisis completamente delimitado al Salario Mínimo tal cual, sino como el intento de llegar a comprender cómo se inserta esta figura propia del modo capitalista de producción en su lógica y dinámica

actual en México y cuál es el efecto que esto conlleva y puede conllevar en el futuro para los trabajadores mexicanos.

Es por ello que en la parte preliminar de la investigación iniciamos por describir la base o el conocimiento general por donde casi todos arrancamos al momento de querer estudiar la figura del Salario Mínimo en México, para lo cual nos hemos planteado algunas preguntas básicas y de inicio como son ¿qué es el Salario Mínimo para efectos de la estructura económica del país? ¿es el minisalario un mandato constitucional o sólo legal y desde esta óptica cómo se concibe? ¿cómo es que se concibe el Salario Mínimo en las principales corrientes del pensamiento económico? ¿los grandes teóricos de la ciencia económica han hablado de él, en qué sentido? Además es en este punto de arranque de la investigación en donde hemos planteado y expuesto de manera más organizada y clara tanto los objetivos generales, específicos y la hipótesis general de nuestra investigación. Los conceptos que en esta parte se explican no tienen en realidad la pretensión de ser las herramientas con las que se irá trabajando a lo largo de las siguientes cuartillas, éstas se irán presentando (de acuerdo a la lógica y la estructura del trabajo) conforme se vayan requiriendo y profundizando en su utilización como parte de un ejercicio que nos permita comprender mejor los conceptos que vamos introduciendo, vinculando lo más inmediato que sea posible la teoría con la práctica y el funcionamiento de los mismos conceptos y/o teorías a utilizar. Más bien la parte que decidimos llamar Preliminar es un punto de partida que representa en este caso lo que de principio sabíamos sobre la complejidad del tema para tener un antecedente del desarrollo posterior de nuestro discurso.

Ya inmersos en la investigación, en el primer capítulo explicamos cual fue el papel del salario mínimo en la política económica de México desde 1994 hasta el año 2000. Partimos del supuesto de que las políticas implementadas en nuestro país estuvieron en todo momento apoyadas en el pensamiento neoliberal desde el punto de vista teórico, por ello el capítulo inicia describiendo los aspectos teóricos de esta corriente económica, el objetivo principal de esto es conocer los fundamentos académicos y la estructura del edificio teórico del neoliberalismo. Así entonces, revisaremos las principales ideas planteadas por autores como Friederich Hayek, Milton Friedman, Robert Lucas, Thomas Sargent y Gary Becker, haciendo hincapié en los dos primeros, en Hayek por considerarlo como el líder moral e ideólogo principal del neoliberalismo, a Milton Friedman por ser el economista que más ideas y modelos de política económica ha construido y se han aplicado dentro de esta corriente, los cuales han sido referencia indispensable para la toma de decisiones de los gobiernos de Reagan, Bush y Margart Thatcher y asesor de cabecera del dictador chileno Augusto Pinochet. Friedman es el teórico del neoliberalismo que más ha influido en las dos esferas del desarrollo del modelo; la teoría y la práctica. En Friedman nos detendremos especialmente para indagar qué es lo que hay detrás de su teoría de los salarios y cómo ésta ha influido en la determinación de la política salarial en México. En este apartado deliberadamente hemos excluido de la discusión los aspectos económicos y el colapso productivo que vivió EU a finales de la década de los años 70, lo cual permitió que un modelo de pensamiento como el

neoliberalismo que había visto la luz primera a finales de la década de los años 40 y que había sido rechazado y quedado en el olvido durante más de 30 años, irrumpiera con fuerza colosal en todo el planeta y siga todavía dominando el pensamiento y la práctica económica a nivel global. Esta discusión y el análisis de las condiciones económicas (crisis del modelo de acumulación norteamericano) que fueron terreno fértil para la germinación del neoliberalismo a escala mundial, se presenta en el tercer capítulo ya que servirá como punto de partida de nuestra perspectiva hacia el futuro para este modelo de pensamiento y cómo es que se está transformando sin perder sus principios originales y fundamentales.

Dentro del primer capítulo, ya determinadas las principales características teóricas del neoliberalismo, iniciamos con el recorrido a través de los años que conforman nuestro período de estudio, y por orden cronológico, primero nos ocuparemos de ofrecer una revisión rápida y muy general de las causas de la última gran crisis económica en México, durante el período 1994 – 1995, para luego ingresar de lleno a determinar el papel que para los arquitectos de las políticas de emergencia y estabilización jugó el Salario Mínimo. Para ello llevaremos a cabo una revisión completa de los documentos en los que se plasman dichas medidas de ajuste, como son el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE), el siguiente programa que lo reforzaba llamado PARAUSEE, y por último el Alianza para la Recuperación Económica (ARE). En dichos documentos encontramos de manera prioritaria las directrices de política económica que en materia de política salarial, de precios e inflación fueron impuestas a los trabajadores, pudiendo así y desde estas fuentes de política económica aseverar el ancla que representó el congelamiento del salario para controlar la inflación y para asegurarle al capital el crecimiento de sus ganancias.

En el tercer y último momento del primer capítulo nos dedicaremos a conocer cuál fue la política salarial pero ahora en el período de la post – crisis mexicana de 1996 al 2000. Después de la llamada “emergencia económica” la política salarial se determinó y expresó ya no en los planes, programas, alianzas o acuerdos de estabilización económica promovidos por el gobierno federal, sino por las vías y los causes institucionalizados del Estado, por ello en esta etapa de la investigación decidimos incluir una sencilla y simple explicación de cómo es que funciona y se determina la política salarial dentro de los esquemas del Estado, para así comprender mejor dónde buscar dichas medidas en el discurso gubernamental y cuáles son las estructuras legales y burocráticas que las sostienen y avalan desde esa visión institucional y de Estado.

La política salarial de la post – crisis comprendió, así, dos períodos diferentes de gobierno; el saliente Ernesto Zedillo y el debutante Vicente Fox. En el caso de Zedillo, la política salarial implementada durante la segunda mitad de su gobierno se basó en los preceptos contenidos en su Plan Nacional de Desarrollo 1995 – 2000 de clara y nítida inspiración friedmaniana (que dentro de esta investigación revisamos y comentamos) pero dejando pendientes las reformas al Artículo 123 constitucional y la indexación del minisalario a la productividad debido al ambiente que todavía existía en el país de convulsión al interior de la clase política mexicana que se expresó con la ruptura de la “política de pactos” (inaugurada por De la Madrid) durante las negociaciones y la

firma del PARAUSEE, la irrupción de un sin número de crisis económicas a lo largo y ancho de la geografía del planeta y el sentido descontento social que las políticas antisalariales de la crisis y la creciente miseria de la población habían arrojado. Así mismo hacemos un pequeño balance muy simple de la dinámica del salario y de la inflación y el saldo que para el salario dejó durante la administración Zedillo.

Con respecto a la nueva administración foxista destacamos el documento "La Nueva Cultura Laboral" como el hilo conductor de su política salarial. En esta parte de la investigación nos dedicamos a vincular las ideas y planteamientos contenidos en dicho documento con las teorías de Robert Nozick, profesor en Harvard y distinguido asesor de los gobiernos de Ronald Reagan y George Bush (padre) además de férreo opositor al comunismo y decidido promotor de lo que el mismo llama el Estado "Ultramínimo", José Piñera, Ministro del Trabajo de Chile durante la dictadura de Pinochet, graduado en Harvard, quien fue el encargado de crear la reforma laboral chilena y la privatización de las pensiones de los trabajadores, así como de abolir y perseguir sindicatos y organizaciones obreras contrarias al régimen, y el ya conocido Milton Friedman. Nuestra idea aquí fue demostrar como la "Nueva Cultura Laboral" de Fox comparte una misma matriz de pensamiento con las reformas laborales de la dictadura chilena, la del pensamiento neoliberal que dejamos claro no es sólo un concepto de moda o una palabra trivializada y despojada de todo significado cuando los políticos hacen uso de ella, sino que por el contrario, es todo un modelo de pensamiento que verdaderamente influyó y está influyendo en la construcción y determinación de las decisiones de los Estados nacionales por todo el planeta y por ende está afectando y denigrando cada vez más las condiciones de vida de millones de personas.

El capítulo dos lo podríamos clasificar en tres partes por los fenómenos que trata de explicar y vincular con el Salario Mínimo; primero analizamos el fenómeno del incremento sostenido de precios o inflación desde varias escuelas del pensamiento económico, en segundo lugar donde explicamos las consecuencias que las políticas salariales del neoliberalismo mexicano de la crisis y post – crisis tuvieron sobre las familias mexicanas y el desplome de su poder adquisitivo, y tercero donde explicamos qué es la productividad, sus diferentes definiciones y la que más se acerca a explicar cabalmente el proceso de desarrollo económico del capitalismo.

Dentro de la primera parte abordamos uno de los grandes mitos de la economía convencional tanto en su nivel teórico como práctico (es decir de política económica) y el cual tenemos que confesar nos persiguió durante toda nuestra formación como economistas y fue también uno de los motivos que nos pusieron a dudar sobre el realizar como Tesis Profesional una investigación que girara en torno al salario, pues nos preguntábamos, ¿y que vamos a escribir sobre salario si ya sabemos que no hay de otra, si incrementamos los niveles del salario más allá del crecimiento de la productividad entonces dichos incrementos generarán inflación, sí, es cierto que el poder adquisitivo del Salario Mínimo en México es alarmantemente insuficiente, pero que podemos hacer si estamos "atados"? Así es; desde la lógica de la economía convencional ciertamente "no hay de otra" un incremento en el salario incrementará los precios y luego el

fenómeno inflacionario que se desatará terminará por aniquilar rápidamente el aumento salarial antes efectuado. De esto se tratará, pues, en la primera parte del segundo capítulo, vamos a confrontar la teoría de la inflación de la economía convencional con la teoría inflacionaria de Marx que sí nos da una alternativa para desarrollar el poder salarial de los trabajadores, pues la crítica a la Economía Política de Marx nos plantea que el fenómeno inflacionario no es de ninguna manera responsabilidad de los salarios en ningún sentido, y que dicho movimiento ascendente de los precios de las mercancías corresponde explicarse desde la lógica de movimiento de dos factores: la productividad del trabajo o desarrollo de las fuerzas productivas, y en segundo lugar, las políticas monetarias que lleve a cabo el gobierno las cuales incrementan o reducen el valor del dinero en circulación, por lo que las expresiones de valor con respecto al dinero también se trastocan, es decir, una (la productividad) si modifica los valores y luego los precios de las mercancías, pero siempre a la baja, la otra no modifica los valores de las mercancías, solamente de una: el dinero. Esta visión ciertamente nos abrió el camino para la realización de nuestra investigación que siguiendo los principios de la economía convencional hubiera caído irremediablemente en un bache o marasmo del cual difícilmente saldría con éxito. Es por esta razón que en esta parte específica de nuestro trabajo hemos puesto especial énfasis en la definición de conceptos que luego nos estarán acompañando a lo largo de todo el camino, tratamos de ser lo más explícitos y no escatimar nada en explicar cada uno de los conceptos referentes al trabajo desde la perspectiva de Marx, quizá porque no somos (ni mucho menos nos consideramos) expertos o amplios conocedores de la crítica a la Economía Política de Marx, ni mucho menos experimentados en la utilización de las herramientas marxistas para el análisis económico, nuestras explicaciones a algunos les podrán parecer excesivas o redundantes, pero preferimos esto, a correr el riesgo de dejar algún cabo suelto de lo que podríamos definir como el marco teórico imbricado en el mismo centro de la investigación que para nosotros representó una extraordinaria experiencia de acercamiento a la teoría marxista y la realidad económica. En la elaboración de este capítulo nos basamos en textos de primera mano para comprender y exponer la crítica a la Economía Política de Marx y las relaciones fundamentales del modo de producción capitalista los cuales fueron "El Capital", "Salario, Precio y Ganancia", "Miseria de la Filosofía", entre otros.

Así, pues, en la segunda parte del capítulo segundo y con base en los datos e información proporcionada por la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares en México (ENIGH) elaborada por el INEGI, sabremos en realidad que porcentaje de población asalariada se encuentra en el rango o esfera de influencia del Salario Mínimo nominal, y en base a la información desprendida de multitud de análisis y reportes de investigación realizados por el Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía de la UNAM (CAM) conoceremos el verdadero poder de compra de estos salarios que está percibiendo el trabajador. Para ello utilizamos el precio de la Canasta Obrera Indispensable (COI) que representa el precio de un conjunto de bienes y servicios que satisfacen, sumados todos, las necesidades básicas de sobrevivencia para una familia obrera

de cinco integrantes. Así podremos llegar a una muy valiosa y útil conclusión en el sentido de saber cuántos trabajadores están percibiendo un salario que realmente cumple con satisfacer las necesidades básicas de ella o él y todos sus dependientes. Este sería desde nuestro punto de vista el salario mínimo en México por la vía del poder de compra de la subsistencia de una familia trabajadora, pues muchos otros análisis podrán decir que “el salario mínimo nadie lo gana en este país y por ende es irrelevante”; aquí lo que pasa es que confunden los resultados de una política salarial encaminada a reducir a niveles sin precedentes los salarios de los trabajadores que resulta en un minisalario no de risa sino de escándalo, y que no cumple con la necesaria igualación del Salario Mínimo con el precio de la COI (por lo menos). La necesidad de un minisalario para los trabajadores se confunde, pues, de manera dolosa y hasta desgraciada, con el objetivo neoliberal de abolir toda trinchera de protección para el trabajador con el argumento de poseer en su concepción la propiedad de hacer “intolerablemente rígidos” los mercados laborales. Así no pocos analistas llegan a concluir de manera tristemente sorprendente que puesto que nadie gana el Salario Mínimo pues mejor desaparezcamos su figura, sin saber (o sabiéndolo que es peor) que han caído en la trampa argumental del pensamiento neoliberal. De cualquier manera en la primera parte del capítulo dos, tendremos la oportunidad de observar también, que eso de que nadie gana el Salario Mínimo ó minisalario en este país, es solamente un fetiche de ignorancia y mentira.

Para el tercer momento que nosotros llamamos del segundo capítulo (que va desde el apartado 2.3 hasta el final) nos tocó explicar y definir el fenómeno de la productividad del trabajo en todas sus dimensiones y extensiones. Siendo de primordial importancia para nosotros, el fenómeno de productividad, por su relación con el salario y la fetichización que sobre el mismo ha impregnado la economía convencional y su derivación que es el discurso neoliberal, ocupa gran parte de la discusión del capítulo intermedio de nuestro trabajo. Al igual que lo hicimos con el fenómeno inflacionario, para la productividad también confrontamos los planteamientos teóricos tanto de la economía convencional, básicamente la ramificación que se denomina “macroeconomía moderna” como de la crítica a la Economía Política de Marx. Aquí también descubriremos las innumerables contradicciones de la primera para al final no poder llegar a ninguna respuesta satisfactoria y útil en la práctica a las preguntas ¿qué es la productividad? ¿cómo funciona? ¿cuál es su vínculo con los salarios? Aspecto que la teoría de la productividad de Marx responderá por completo dándonos así un elemento más de análisis y definiciones para comprender de una forma cabal y completa el funcionamiento de la dinámica económica del capitalismo y el papel que en esta juega el salario y la importancia vital de incrementar la productividad de manera constante y lo más uniformemente posible para salvar la contradicción capitalista de crecimiento y competencia contra ganancias.

Ya con estas herramientas teóricas podremos regresar a desmenuzar concienzudamente no sólo el documento final y acabado que contiene los principios de la “Nueva Cultura Laboral” sino también su proceso de conformación, acuerdo y culminación desde 1996 cuando fue concebida su primera versión hasta el 2000 cuando se convierte en plataforma de gobierno. También y en este

mismo contexto presentaremos un balance de la última propuesta de reforma a la Ley Federal del Trabajo y al Artículo 123 constitucional que ha presentado el Gobierno Federal y que ha generado total consenso en lo fundamental en todas las fuerzas políticas con registro del país y que sólo por discrepancias en asuntos que merman los cotos de poder de algunos líderes mafiosos del sindicalismo (como Francisco Hernández Juárez secretario general de la UNT) no se ha votado exitosamente en las cámaras legislativas mexicanas. Con esta reflexión daremos por concluido el segundo capítulo de nuestra investigación.

Dentro del tercero y último capítulo de este trabajo abordaremos finalmente la exposición sobre los factores económicos y la crisis de acumulación capitalista que vivió EU a finales de los años 70 y permitió al neoliberalismo dar el salto de ser una teoría marginal a ser la hegemonía del pensamiento mundial. Para dar un contexto histórico más amplio a la crisis norteamericana y luego mundial de finales de los años 70, nos remontaremos a la época de auge de las políticas keynesianistas y del “Estado de Bienestar” que dominaron el sistema mundial de producción de la post – guerra, es decir a mediados de la década de los años 50; durante la construcción de esta larga historia de desarrollo económico mundial, centraremos nuestra visión en la economía más poderosa del mundo EU, quien hasta la fecha (pero ahora en fuerte debate) dicta la agenda ideológica en lo referente a política económica a las naciones del resto del planeta. A lo largo de esta exposición nos apoyaremos en el debate sostenido por los profesores Giovanni Arrighi y Robert Brenner sobre las causas y consecuencias del keynesianismo en la dinámica de acumulación de la economía estadounidense, la crisis de las ganancias en los años 70 y el surgimiento del neoliberalismo en los años 80 como respuesta a la coyuntura manifestada en EU con la aparición del fenómeno que dio en llamarse “estanflación”, Debe que se encuentra contenido en sus respectivos artículos publicados en la revista “New Left Review” entre los años de 2000 y 2003 cuyas fichas se encuentran en la Bibliografía de esta investigación. Luego daremos paso al análisis del desarrollo del neoliberalismo a nivel mundial durante los años 80 precisamente y luego en los años 90, a lo que hemos llamado el primer y segundo aliento neoliberales parafraseando a Perry Anderson¹, veremos aquí que en realidad se pueden distinguir dos vertientes de neoliberalismo, una que fue aplicada en EU que respondía a una lógica de acumulación y concentración del capital financiero circulante por los mercados de dinero internacionales y los pagos de los intereses de deuda pública, y otro que opera en el resto del mundo, cuya lógica es facilitar ese flujo de recursos desde la periferia hacia el centro. El expansionismo del modelo neoliberal abarcó prácticamente a todas las naciones del planeta que implementaban de manera acelerada las reformas necesarias para abrir y flexibilizar sus mercados financieros, reducir su déficit público desmantelando el “Estado de Bienestar” y privatizando todos los medios de producción propiedad del Estado, pero más importante aún: librando una lucha

¹ ANDERSON, Perry. “Balance del Neoliberalismo: lecciones para la izquierda”. En Revista Viento del Sur. No. 6 Primavera 1996.

frontal contra el poder de organización y de compra tanto de los trabajadores como de su salario, las políticas flexibilizadoras del trabajo humano y los exacerbados esfuerzos por crear lo más pronto posible un numeroso ejército industrial de reserva en todo el mundo (a través de provocar una crisis inflacionaria que presionara más a las empresas en sus tasas de ganancia y expulsara fuerza de trabajo y a través de la reconversión industrial que provocó que el trabajador fuera perfecta e inmediatamente prescindible en su puesto de trabajo, rompiendo así con el modelo de cadenas de producción masiva) para así presionar a la baja el salario y las condiciones de vida del trabajador, elementos que fueron factor común en los dos tipos de neoliberalismo aplicados alrededor del planeta. Para la realización del apoyo estadístico de esta descripción tuvimos como fuente, para las cifras de la economía norteamericana, a la base de datos de la National Income and Product Accounts (NIPA) de donde obtuvimos valiosa información.

En la segunda parte del último capítulo, es decir en el apartado 3.2, volvemos al análisis con base en datos estadísticos del salario en México, pero esta vez desde la perspectiva del salario social o salario indirecto, que se refiere al gasto que hace el gobierno para cubrir las necesidades básicas de la población asalariada, como; la educación, salud, vivienda y alimentación. Observaremos el deterioro que ha sufrido el salario social en México durante los gobiernos neoliberales, pero principalmente durante el periodo de crisis 1995 – 2000 y en algunos indicadores analizamos hasta el año 2002. Antes conoceremos en este mismo contexto como es que opera la productividad del trabajo sobre la concentración y centralización del capital, como además ha sido esta dinámica específicamente para México y el recambio que ello significó al conformar completamente un nuevo mercado laboral en donde la precarización y pauperización del trabajo son las constantes además del aumento sostenido del ejército industrial de reserva expulsado del proceso de producción dado este fenómeno concentrador y centralizador, como lo dicta exactamente el modelo neoliberal ortodoxo. El objetivo central de este apartado es conocer si en realidad este salario social está aliviando las necesidades de los trabajadores y si está efectivamente compensando la precariedad e insuficiencia de su salario percibido de manera directa. También abordamos las condiciones de contratación en las que laboran los trabajadores y asalariados del país y nos percataremos, con cifras de la Encuesta Nacional de Empleo de INEGI, de que más del 60% de la población ocupada en México no cuenta con prestaciones, es decir, no tiene acceso a servicios de salud de ningún tipo, ni a créditos para vivienda ni cuenta con un fondo de pensiones para su eventual retiro, llegaremos, pues, a una valiosa conclusión sobre el verdadero alcance de las políticas y gasto público reflejadas en el salario social en los trabajadores mexicanos, y siguiendo con este mismo tema observaremos cuantos trabajadores en realidad están laborando con la seguridad que les otorga un contrato de trabajo formalmente constituido, los resultados son alarmantes, pudiendo afirmar que *de facto* la flexibilización laboral, aunque ninguna modificación legal o constitucional haya sido realizada, ya está siendo el eje rector de las relaciones laborales en México. Así y con estos elementos y en base a cifras de las Encuestas de Empleo de INEGI, llegaremos a la conclusión de que el trabajo en México tiene un nivel de

precarización del 90% ya que los trabajadores mexicanos o no gozan de un salario suficiente para satisfacer las necesidades de ella o el mismo y sus familias, o laboran sin contrato alguno, y además casi el 90% de la población ocupada y el 84% de los asalariados no pertenece a ningún sindicato, quedando pues a merced de los aumentos que reporte el Salario Mínimo para ver mejoradas un poco sus condiciones de vida.

En la parte final de la investigación analizaremos la ruptura de las burbujas financieras y especulativas que se formaron durante el auge del neoliberalismo en su fase ortodoxa debido a los exacerbados incentivos que se dieron a las grandes corporaciones globalizadas a través de la alza en paralelo de las tasas de interés y los precios de las acciones (financiados estos últimos a través de la mayor explotación del trabajador puesto que las políticas flexibilizadoras y el congelamiento salarial ya eran la principal fuente de recursos para las empresas) lo que refrenó el crecimiento económico, desviándose las reinversiones de las ganancias capitalistas hacia el mercado de dinero, en lugar de invertir en nuevos medios de producción. El estallido de la burbuja (que bien no acaba de terminar) dejó a su paso una economía mundial en recesión, sobrecapacidad en estado ocioso y mercados restringidos que no sirven para la realización de la enorme producción de las grandes corporaciones globalizadas.

Nos aventuramos a señalar en la última parte de esta investigación que el neoliberalismo lejos de estar muerto comienza a mutar, a convertirse en una especie de neoliberalismo transfigurado de nuevo tipo que busca soluciones a esta nueva crisis de acumulación del capitalismo mundial pero sin retroceder en el terreno ganado. Así esta versión mutada de neoliberalismo se esconde como siempre en sus lugares favoritos: los que parecen ser sus críticos más devotos. Sin embargo acepta la necesidad de una oleada de transferencias de recursos del Estado pero sin variar su principio fundamental y común: la destrucción de la organización y de cualquier viso de independencia del trabajador. En este contexto ubicaremos una serie de gobiernos latinoamericanos que responden fielmente a este patrón de neoliberalismo transfigurado de nuevo tipo como es el caso de Argentina y Brasil, además colocaremos al gobierno de la ciudad de México como un experimento, un ensayo general, pero también una agresiva avanzada de los señores del dinero hacia esta otra versión del neoliberalismo, para su posible irrupción a nivel nacional y por último develaremos el factor común de este proyecto, el cual es sin dudar, que en todos los casos son los capitalistas "ganadores" o acumuladores de la fase neoliberal 1980 – 2000 los que ahora proponen este cambio de apariencia para permitir con mayor facilidad las reformas que han quedado pendientes de lograr para la verdadera esencia del proyecto neoliberal.

Por último es necesario hacer mención especial de los anexos estadísticos que cada capítulo contiene. Este esfuerzo tiene como finalidad en algunos casos sustentar las dinámicas y procesos descritos así como también proveer de fundamento estadístico a nuestras interpretaciones, definiciones teóricas e hipótesis que fuimos desarrollando a lo largo de la investigación. Por otro lado (y en especial en el caso del capítulo II) la información empírica y numérica que elaboramos y presentamos a través de los anexos estadísticos desempeñó el papel

de guía y fuente para definir problemáticas y llegar a conclusiones tan determinantes como el nivel de rezago y precarización del salario en México y las condiciones de trabajo de millones de mexicanos, en este caso, más que sustento o fundamento, la información estadística fue eje constructor y creador del discurso expuesto. Para el lector de la presente investigación, además, dicha elaboración estadística presentada en los tres anexos estadísticos será un elemento de primera necesidad para comprender el contenido de todos y cada uno de los tres capítulos de este trabajo, sin mencionar que la información ahí contenida representa, para todo estudioso del mundo del trabajo en México o de las dinámicas de la economía capitalista mundial actual, una invaluable base de datos suficiente, creemos, para iniciar con sólidos cimientos, una nueva profundización sobre los temas aquí expuestos.

Los 35 cuadros estadísticos (de los cuales 22 cuentan con representaciones gráficas) contenidos en tres anexos estadísticos, uno para cada capítulo, fueron elaborados personalmente con información estadística y metodológica principalmente del INEGI y sus encuestas de Ingresos y Gastos de las Familias y de Empleo, así como consultando el Banco de Información Económica y el Sistema Municipal de Base de Datos pertenecientes a esa misma institución. Otra fuente de importancia fue la información contenida en los diversos informes sobre salario, canastas básicas y empleo elaborados por el Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía de la UNAM, así como el Bureau of Economic Analysis que es la base de datos económica de los E.U., y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México por mencionar las de mayor relevancia en esta investigación. Cabe señalar que el tratamiento estadístico que se le dio a cada dato contenido en estos anexos (ya se traten de cambios de base, proyecciones y porcentualizaciones) fue determinado en base a las necesidades específicas que cada cuadro estadístico buscaba cubrir los fenómenos que se buscaban explicar y/o clarificar, por ello, algunos cuadros presentan cifras en términos corrientes o constantes y varían también en el período que abarcan, pero invariablemente se buscó siempre incluir el dato más actualizado que estuviera disponible y siempre que fue posible y necesario, las cifras se manejaron en base 1980, por considerar que nuestra información debería reflejar las variaciones con respecto a los años anteriores al inicio de las grandes crisis del neoliberalismo en México. Así mismo, la decisión de incluir o no representaciones gráficas en cada cuadro estadístico dependió de la utilidad y el grado de apoyo visual que éstas pudieran o no aportar. El orden en el que dicha información estadística se presenta en los anexos corresponde al orden de referencia y uso de la misma dentro de la exposición de cada capítulo, al estar tan estrechamente relacionado el desarrollo de cada capítulo con su respectivo apoyo y fundamento estadístico se optó por que cada capítulo contara con su particular anexo estadístico. También dentro de la presente investigación encontraremos cuadros resumen e información estadística relevante intercalada con el texto principal. En el primer caso, los cuadros resumen proporcionan dentro del texto material condensado y de inmediato acceso para la comprensión de la exposición, teniendo el lector la oportunidad también de profundizar en las cifras del anexo posteriormente. En el segundo caso, decidimos incluir de manera integrada con el texto principal y no dentro de algún

anexo específico, información estadística relevante pero demasiado sintetizada y por ende poco extensa como para ser contenida en los anexos estadísticos que cumplen también la misión de hacer más fluida y accesible la lectura del texto sin abrumar la revisión del mismo con grandes cantidades de cifras detalladas que muchas veces nos hacen perder la guía central o las ideas relevantes en la exposición de los temas, por ello, sólo cuando la información estadística es lo suficientemente importante como para incluirse en la investigación pero, lo suficientemente reducida como para no integrarse en forma de cuadro en algún anexo o como para no causar problemas en el ritmo y la lectura del texto, es que se intercala dentro del mismo en una forma visualmente muy accesible y comprensible.

PRELIMINAR

Contexto en el que se Desarrolla la Investigación

1. Qué es el Salario Mínimo

Comenzaremos por decir que para iniciar sobre alguna base en nuestra investigación, y dado que nos abocaremos principalmente al caso de México, tomaremos de principio tanto la definición de salario como de salario mínimo de la Ley Federal del Trabajo, que es la ley que regula toda relación laboral en nuestro país, después ya desarrollaremos una concepción más útil y terminada de los que es el salario desde el punto de vista del trabajador, y no desde el punto de vista del Estado como aquí lo estamos observando.

El salario es conceptualizado, pues, por la ley como “la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo”.¹ Dicho salario puede fijarse por unidad de tiempo, por unidad de obra realizada, por comisión, o por cualquier otra manera, y está integrado por los pagos hechos en efectivo por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquier otra cantidad o prestación que se le integra al trabajador por su trabajo². El salario, según la Ley Federal del Trabajo conlleva también un principio de igualdad, es decir, que a trabajo igual, desempeñado en puesto, jornada y condiciones de eficiencia iguales, debe corresponder un salario también igual.

En cuanto al salario mínimo, nuestra materia de estudio en esta ocasión, es definido por la institucionalidad mexicana como la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por una jornada de trabajo³.

Hemos de precisar que en este apartado en específico se omitirán las diferentes posiciones que en cuanto al salario las escuelas del pensamiento económico más relevantes presentan, ya que dicha discusión estará contenida en el apéndice correspondiente.

2. Fundamentos legales y económicos del Salario Mínimo

Los fundamentos legales y económicos del salario mínimo en México se entrecruzan en los artículos establecidos para este efecto tanto en la carta magna como en la Ley Federal del Trabajo (LFT).

El justificante económico – social del salario mínimo a nivel general cabría dentro de la mencionada “Escuela Filantrópica” por Marx en su obra “Miseria de la Filosofía” puesto que esta

¹ Ley Federal del Trabajo. Art. 82 Capítulo V. Ediciones Fiscales ISEF. México 2001. pp. 19 – 21.

² Ley Federal del Trabajo. *Ibidem*. Art. 84. Capítulo V.

³ Ley Federal del Trabajo. *Ibidem*. Art. 90 Capítulo V.

figura no pretende trastocar en lo más mínimo las relaciones actuales de producción y las categorías que expresan estas mismas, lo que se pretende con esta figura del minisalario ó Salario Mínimo es paliar el fenómeno de la pobreza, la marginación y la explotación que históricamente desde su nacimiento ha sufrido la clase trabajadora en el mundo entero, y por su puesto también en nuestro país, esta clase no ha experimentado mejoría alguna sino por el contrario, constantemente observamos su pauperización y con ella, la avalancha de consecuencias sociales y de conflictos de convivencia en los espacios urbanos que desata.

Partiendo de la base de la lucha constante entre el empresario y el trabajador y el poder de organización que cada uno posea determinará tanto el monto como las instituciones que sustentan al salario, en México la lucha social que derivó en la Revolución de 1917 conformó un nuevo orden institucional con la proclamación de una nueva constitución para el país diseñada bajo el amparo de la efervescencia social que el momento histórico proveía, dicha constitución mexicana, vigente por lo menos en el discurso pero pocas veces en la práctica de las relaciones sociales en la nación, en su artículo 123, señala que los minisalarios deben ser suficientes para satisfacer todas las necesidades económicas básicas de un jefe de familia (y obviamente esto significa de toda su familia directa) además de las necesidades en el orden social y cultural y para proveer la educación obligatoria a todos sus hijos. Aunque pasado el momento en que el pueblo se organiza y lucha contra sus opresores, regresa la misma étil desplazada al poder compartiéndolo ahora con un nuevo grupo "revolucionario" que rápidamente se corrompe y convierte hasta la fecha a la constitución mexicana en "letra muerta".

Últimamente en México, y desde hace ya varias décadas en los círculos más notables del desarrollo de la teoría económica, se han cuestionado las virtudes y la efectividad del salario mínimo para cumplir con sus objetivos, a lo largo de esta investigación revisaremos y analizaremos parte y también lo último de este debate teórico y práctico a nivel mundial.

Dentro de lo que le da el fundamento legal al salario mínimo, a reserva de lo que se ampliará a lo largo del primer capítulo de la investigación, diremos solamente que será el artículo 123 constitucional (fracción VI y VIII) y los artículos 90 al 98 de la LFT los que convierten al salario mínimo en México en una obligación legal y constitucional para todos los empleadores y un derecho fundamental para todos los trabajadores sin excepción en nuestro país, siendo éste de carácter intransigente e ineludible.

3. Objetivo de la investigación

Objetivo General:

Describir y analizar la situación del salario mínimo en México, determinar los factores que han contribuido a su evolución, tanto de la esfera económica como en su ámbito político y social. Además conocer de que manera este fenómeno ha afectado y seguirá afectando a las clases

sociales menos favorecidas que son sobre las que inciden con mayor fuerza las fluctuaciones tanto en términos reales como nominales del salario mínimo legal en nuestro país.

Como parte fundamental de la investigación se tiene que evaluar el papel que ha desempeñado el Estado con las políticas económicas, sociales y salariales que ha desarrollado en estos últimos años sobre las fluctuaciones que ha presentado el salario en México y así determinar lo que podremos esperar en el futuro inmediato, si realmente operará un cambio de rumbo en la política salarial o seguirán siendo los ingresos de los trabajadores los que soporten una vez más la carga de la nueva recesión económica que asola ya al mundo entero.

En síntesis, el objetivo principal de esta investigación será avanzar en el conocimiento del verdadero potencial del salario mínimo como instrumento de mejoramiento de la condición de vida de los trabajadores y de su poder adquisitivo, íntimamente relacionados estos dos conceptos entre sí, y creemos, esencialmente ligados también a las fluctuaciones de los salarios mínimos en nuestro país.

Objetivos Particulares:

Dentro de esta investigación se pretenderán alcanzar los siguientes objetivos específicos:

a) Conocer la influencia que sobre la dinámica salarial en nuestro país han tenido las políticas económicas de ajuste y las llamadas estructurales llevadas a cabo por el Gobierno Federal en el período de estudio 1995 – 2000 y las tendencias que podríamos esperar para el futuro en México.

b) Hacer un análisis concreto y completo sobre la situación que guardan actualmente los salarios mínimos en México y durante nuestro período de estudio 1995 – 2000. A saber, ¿Cuánto ha variado el poder adquisitivo del salario en los últimos años?, ¿Cómo ha afectado esto la estructura de gasto y consumo de las familias en México? Además se pretende realizar un somero análisis sobre el nuevo – viejo debate de la productividad del trabajo y cómo una probable indización de los salarios en nuestro país así como el ascenso de una nueva forma de neoliberalismo, ahora a través del discurso del gasto público sin dejar la productividad de lado, podría afectar la dinámica salarial y por ende la posibilidad de sobrevivencia para millones de trabajadores mexicanos.

c) Determinar si es el llamado salario social o indirecto en realidad una verdadera y confiable alternativa para superar la precariedad que durante tantas décadas ha sufrido el trabajador mexicano.

Cabe señalar que esta investigación es un intento por abordar el complejo tema del salario y la distribución de la riqueza en México y deberá tomarse en cuenta que más que respuestas encontraremos en el camino de la elaboración de este estudio más preguntas que deberán guiar

nuestros futuros estudios e inquietudes sobre este fascinante y vital tema para el bienestar de cualquier población y economía en el mundo capitalista en general.

4. Justificación del período de estudio

El año de 1995 representó el inicio de un camino cuesta abajo para el desarrollo y desempeño económico de México. La crisis devaluatoria consecuencia del desequilibrio en la balanza comercial y la creciente inestabilidad producto de la descomposición política un año antes, estalló sin piedad en 1995 sobre millones de empleados, obreros, públicos y privados, todos ellos asalariados, con las tasas inflacionarias más altas reportadas desde 1986 y tasas de crecimiento negativas, y cifras de tasas de desempleo que cada mes de ese año eran engrosadas con centenas de miles de mexicanos más. La crisis político – económica tantas veces artificial y verbalmente conjurada por los miembros salientes del gabinete de Carlos Salinas, era ya una dolorosa realidad para el pueblo mexicano.

Las consecuencias de esa sacudida histórica, producto de pillajes también históricos a la estructura económica y productiva del país, todavía representan heridas abiertas y sangrantes en dicha estructura: la caída estrepitosa del nivel de vida de la gran mayoría de la población y un descenso considerable del poder adquisitivo del salario, desplegó una pujante industria de la delincuencia y la violencia callejera que hasta la fecha padecemos, un sistema bancario en su gran mayoría en poder de las financieras transnacionales y que no cumple su función de distribuidor de recursos financieros y canalizador de créditos, y una dinámica de pauperización y marginación de la población mexicana, que si bien ya existía como fenómeno décadas atrás, se terminaría de agudizar y explotar alcanzando a todas las zonas urbanas del país, por mencionar algunas herencias que nos ha dejado la que para muchos investigadores (como Héctor Guillén ó Miguel Ángel Rivera) ha sido la crisis económico – social más devastadora del México moderno.

Por esta razón y porque son pocas las investigaciones a nivel licenciatura que abordan lo que pasó después de la catástrofe con las condiciones de vida de la población, y porque tampoco existen análisis o investigaciones a este nivel sobre el papel que jugó el salario mínimo en las políticas de ajuste primero, y de recuperación después, es necesario y también valioso avanzar en las respuestas sobre lo que pasó con el salario mínimo durante la pos crisis, cuál fue la respuesta neoliberal ante la nueva posición económica de México, y también es fundamental conocer, hoy por hoy, en dónde estamos dentro del debate sobre el futuro tanto del salario mínimo como de la normatividad de las relaciones laborales en nuestro país.

5. Hipótesis General de la Investigación

En México, a finales de la década de los años 70 el salario mínimo y en general el salario de los trabajadores ha visto mermado su poder de compra de manera impresionante.

En la presente investigación trataremos de demostrar que las políticas económicas de Estado, sistemáticamente agresoras al poder de compra de los asalariados, un régimen fiscal que privilegia a los poseedores de los medios de producción (personas morales) sobre los ingresos de los trabajadores (personas físicas) y un cuadro de organización y lucha sindical y obrera, francamente en desmantelamiento, sin objetivos sociales claros, viciados y antidemocráticos, todo ello en su conjunto, es lo que ha cerrado el cerco contra las posibilidades de ascenso en el nivel de vida de los asalariados.

Buscaremos demostrar en primer término que la caída del salario mínimo real ha tenido consecuencias desastrosas, tanto para el consumo de las familias, como para el mercado interno, así como para la estabilidad social y la misma productividad del trabajo.

Estas serán las tesis que se buscarán defender y demostrar a lo largo de la investigación.

La situación parece dibujarse aún más compleja en el marco de una economía como la mexicana con un comercio enteramente dependiente de los Estados Unidos con poca diversificación todavía hacia otras regiones del mundo, y la competencia de economías asiáticas que basan su competitividad, principalmente en China, sobre salarios muy por debajo incluso del minisalario mexicano, además de un mercado interno que sufre el abandono de muchos años por parte de las políticas públicas direccionadas por la ortodoxia neoliberal, lo que hace a México aún más vulnerable ante las constantes y ya muy recurrentes crisis del capital financiero mundial.

En este contexto es difícil más no imposible pensar en aumentos al salario tales que recuperen el poder de compra de los mismos sustancialmente pero ello solamente podrá ser posible si dicha correlación trabajadores – empresarios comienza a cambiar a favor de los primeros, lo cual requeriría de grandes esfuerzos de organización y ruptura por parte de estos primeros hacia el discurso de poder político y prebendas electoreras que hoy en día manejan las organizaciones sindicales del país.

Así mismo habrá que tomar con cuidado las propuestas que señalan al salario indirecto como la “opción” para abatir rezagos de la población asalariada, puesto que la experiencia demagógica y de corrupción que tiene México en el manejo de estos recursos es que al final, las políticas asistencialistas termina pagándolas el trabajador al doble o triple.

Desgraciadamente en el contexto de esta investigación no abordaremos el tema de la organización de los trabajadores ni las características de su actual lucha puesto que salen del plan general del trabajo aquí presentado, ya que éste busca evidenciar y desnudar lo más claramente posible el modelo de expropiación de recursos que el neoliberalismo está operando contra el asalariado, sin considerar en esta investigación por el momento la resistencia que los trabajadores han decidido efectuar contra esta, que podría considerarse, tal vez, la más estructurada y expansiva ofensiva contra su dignidad y su posibilidad de una vida mejor.

CAPÍTULO I

El Papel del Salario Mínimo en la Política Económica de México, 1995 – 2000.

1.1. Antecedentes; Aspectos teóricos del llamado “Pensamiento Neoliberal”.

En esta primera parte nos enfocaremos únicamente a los orígenes, raíces y fundamentos estrictamente teóricos del pensamiento neoliberal, ya que estos nos servirán para desarrollar la crítica comparativa con las políticas de ajuste y de estabilización que el gobierno mexicano desarrollo durante el período 1995 – 2000. El contexto histórico que permitió que estas ideas irrumpieran en el mundo como pensamiento hegemónico lo desarrollaremos ampliamente en el capítulo III de esta investigación, puesto que nos servirá para construir nuestra perspectiva final.

Después de casi cuarenta años en que las economías mundiales experimentaron procesos de desarrollo y crecimiento económico relativamente estable bajo el amparo de las políticas macroeconómicas de corte keynesiano que priorizaban el impulso del crecimiento por el lado de la demanda, comienza a tomar auge principalmente en el Reino Unido y los Estados Unidos a principios de la década de los años setenta una corriente de pensamiento de corte crítico hacia los planteamientos de política y desarrollo económico establecidos y adoptados por estos dos países y por casi la totalidad del mundo también. Esta corriente que comenzó a ser conocida como la “contrarrevolución monetarista”¹ o liberal, y se extendía principalmente desde la Universidad de Chicago, en los E.U. y la Escuela de Economía de Londres, en Inglaterra, y declaraba el fin de la era keynesiana y sus políticas por el lado de la demanda.

Desde ese momento y hasta la fecha han sido muchos los teóricos (los más destacados laureados con el Premio Nobel de Economía) que han aportado y apuntalado la estructura de pensamiento de dicha corriente, pero de acuerdo con Héctor Guillén Romo² son dos los pioneros de esta contrarrevolución que acá se le conoce como “neoliberal”, ellos son Friederich Von Hayek y Milton Friedman, el primero profesor de la Escuela de Economía de Londres, premio Nobel de Economía en 1974, el segundo, profesor de la Universidad de Chicago, también Nobel de Economía en 1976. Luego se integrarían otros notables teóricos como John Nash, quien recibió el Nobel en 1994 y Robert Lucas en 1995, que con sus aportaciones al andamiaje matemático de los supuestos de egoísmo e individualismo social (expectativas racionales y teoría de juegos) han fortalecido la estructura teórica neoliberal.

¹ DROBANY Andrés. Real Wages and Employment (Keynes, monetarism and labour market). 1991, Gran Bretaña. pp. 3 – 9.

² GUILLÉN Romo Héctor. La Contrarrevolución Neoliberal en México. Ed. Era, México, 2000. p.13.

Esta naciente escuela planteaba el retorno al "laissez faire" fisiócrata y comenzaba por repudiar el intervencionismo del Estado en la actividad económica, más adelante lo detallaremos.

La ofensiva filosófica, más que económica contra el Estado y el desempeño extralimitado de sus funciones que desarrolló Friederich Hayek desde finales de los años cuarenta y retomada en los ochenta y noventa, es sin duda dentro del pensamiento neoliberal, la más extrema y radical que hasta la fecha se haya realizado. En su célebre escrito "Camino a la Servidumbre" Hayek tiende el hilo conductor de su posterior desarrollo intelectual; en dicha obra plantea que existen lazos que atan y coartan la libertad del individuo, estos están representados por un Estado benefactor (welfare, para los británicos y norteamericanos que marcó toda una era económica y política en dichos pueblos primero y que después fue recogida por casi todo el planeta). Desde un primer momento Hayek plantea el lugar de la disyuntiva con el keynesianismo y más allá: los principios de justicia social, seguridad e igualdad son universales, sin embargo el Estado no es el medio por el cual se podrán alcanzar dichos objetivos. Y Esto porque Hayek está convencido de que existe un "orden espontáneo" y no dirigido, no existe un plan preconcebido por los hombres para llevar a cabo el desarrollo de sus instituciones y formas de organizarse, entonces el mercado, fruto de la evolución humana y de espontaneidad del curso de la historia no puede tener más reglas que las de los individuos actuando libre y espontáneamente y no puede tener más orden o desarrollo que el de la espontaneidad. Pero aún va más allá afirmando que es el mercado la encarnación de esa "mano invisible" de Adam Smith, el cual genera dicho orden espontáneo del cual los individuos sólo pueden ser víctimas o beneficiarios jamás conductores. El mercado y el orden que genera además es el que posibilita la coexistencia y la conciliación pacífica de la ilimitada cantidad de proyectos de ilimitada variedad que existen en una sociedad. Hayek aquí introduce el argumento esencial para el discurso de los políticos neoliberales sobre el libre comercio y la globalización; al afirmar que la interdependencia de las existencias de todos los individuos en el mundo es puramente económica y esto lo da la red de relaciones mercantiles que se extiende por amplios territorios, por lo cual la globalización para esta corriente de pensamiento no tiene otro fin, ni otro alcance que el económico, dejando atrás cualquier otra forma de relación social.

Debemos hacer notar también que en Hayek existe una peculiar idea de la justicia social, que contrasta con el supuesto consenso que sostiene con los partidarios del Welfare sobre la igualdad, el sostiene que es precisamente porque innumerable cantidad de personas ven frustradas y destruidas sus esperanzas de progreso por lo que las naciones industrializadas han alcanzado altos niveles de crecimiento y de ingresos, por ello es necesario aceptar el transcurso de los acontecimientos desfavorables, puesto que en el largo plazo las desigualdades sociales generan una mejora para todos incluso para los menos favorecidos (que necesariamente jamás podrán alcanzar la dichosa igualdad con los más favorecidos).

Entonces para Hayek, ¿qué papel deberá jugar el Estado? A juicio del profesor, el Estado no debe intervenir en la economía, pero aquí hay que clarificar el concepto de intervención para

Hayek. La intervención es un mandato específico que no tiende a la formación de un orden espontáneo sino a conseguir resultados concretos, es decir, se provocaría con la acción del Estado un resultado diferente del que hubiera ocurrido si se dejara en libertad al mercado para seguir sus principios esenciales. Este también es el concepto de injusticia para Hayek, esta acción deliberada para obtener resultados concretos por parte del Estado (intervención) deja limitado al individuo e imposibilitado para remediar la injusticia perpetrada. Estamos partiendo de la base de que es el egoísmo individual el motor de las relaciones sociales, y este mismo dirigido y expresado por el mercado el motor de las relaciones económicas, entonces es obvio que no se puede confiar en la benevolencia ni en la solidaridad colectiva, (en Hayek estos conceptos en colectivo son sólo un mito) son necesarias, pues, reglas generales que alcancen a todos los individuos (y en especial al gobierno) y que sirvan para limitarlos. Dentro de este marco son dos las tareas que debe cumplir el Estado; primero, ver que dichas leyes se cumplan y sancionar a quien no lo haga, es decir, el poder coercitivo lo administra el Estado, además, su segunda tarea será recaudar y administrar los recursos que le sean puestos a su disposición. Estos recursos serán destinados al abastecimiento de bienes y servicios que al mercado le resulten poco rentables para producir. De cualquier manera, esto no significa para Hayek que el Estado tenga que producir o abastecer directamente dichos bienes y/o servicios, sino más bien plantea un esquema de "subsidio al mercado" pues estos recursos recaudados por la hacienda pública deberán ser entregados a las empresas privadas para que ellas se encarguen de organizar y administrar dichos servicios en un ambiente de competencia. El debate, pues, de que si Hayek plantea o no como las únicas tareas del Estado la coerción y la recaudación³ queda para nosotros resuelta, incluso de forma indirecta plantea la desaparición de toda función económica del Estado, pues si sólo se limita éste a cubrir los espacios que no le son atractivos al mercado, y como el mercado se caracteriza, dado el avance tecnológico y el avance en la laxitud de las normas laborales, a cubrir y a hacer negocio lo que antes era despreciado, Hayek condena al Estado por lo menos económicamente hablando a desaparecer.⁴ Inclusive el llamado "monopolio del Estado" que ejerce al ser la única institución con el poder de emitir dinero, dice Hayek, debe desaparecer y los bancos y empresarios "honorables y respetables" ser capaces también de emitir su dinero (plantea Hayek) además de crear un libre mercado mundial para las monedas, es decir, que el individuo tenga la libertad de elegir con qué moneda quiere comprar sus mercancías esté en el país en el que esté⁵.

³ GUILLÉN, Romo Héctor. *Op. Cit.* p 29.

⁴ Solamente pongamos por ejemplo todo el desarrollo a nivel de negocio que se ha hecho con el agua, la comercialización y las ganancias en constante aumento que en este sector se presentan y los debates en aumento alrededor del mundo sobre la privatización de este recurso, que apenas un siglo atrás no eran concebibles, nos demuestran que la ingerencia del capital privado en todos los aspectos de la vida humana no tiene límites por sí solo.

⁵ HAYEK Friedrich. "Denationalisation of Money" en Economic Freedom. Ed Basil Blackwell, Oxford, Inglaterra, 1991. pp. 125 – 140.

Pero no sólo el Estado tiene el monopolio de esta intervención colectiva o de grupo que inevitablemente conduce a la desgracia general, en realidad, todo grupo o asociación colectiva (que no sea la empresa) es nociva para el orden espontáneo de la sociedad, Hayek, decidido opositor de la organización social y de la defensa de derechos o intereses colectivos, ataca principalmente con fervor a los sindicatos, estos "monopolios de mano de obra" como el los denomina, amenazan con destruir el orden del mercado, pues no es la acción egoísta de las empresas la que atenta contra el mercado sino la acción solidaria de los grupos organizados. Son los intereses de éstos los que se contrapondrán en todo momento a los intereses de la sociedad en su conjunto. Para Hayek los sindicatos anulan la "flexibilidad" con la que cuenta una sociedad para que algunos estén expuestos "a la necesidad de hacer algo que les es penoso, es decir, cambiar de actividad o recibir un ingreso disminuido"⁶ para Hayek, pues, sólo debería existir una alternativa, aceptar, en momentos de crisis, que mediante el "mecanismo impersonal" del mercado las "consecuencias" recaigan sobre personas a las que el mercado les pedirá aceptar un salario menor o condiciones de trabajo más humillantes, lo otro sería trastocar el orden natural de las cosas, tratar de abogar por personas cuyo papel es soportar la miseria y el maltrato en beneficio de la sociedad y su progreso, lo otro, sería pues, aceptar la intervención del Estado y de los grupos organizados, esto para Hayek es extender el papel de dichos grupos, fomentar su intervención, desvalorizar las soluciones descentralizadas y contractuales que se dan vía el mercado libre, generando así un círculo vicioso, entre más interviene el Estado más se le pedirá en el futuro que intervenga, la libertad del individuo y la espontaneidad del sistema de mercado se perderían, esto es, para Hayek, el camino a la servidumbre, a individuos controlados por decisiones centralizadas y por un orden "artificial".

Milton Friedman rescatará algunas consideraciones de orden filosófico de Hayek, pero su enfoque, más economicista, lo llevará a retomar los principios de Alfred Marshall, y a reposicionar en el centro del debate algunas de las principales ideas de la escuela neoclásica precisamente fundada por Marshall. Dentro de las obras más importantes de Friedman y que revisaremos en esta sección se encuentran "Capitalismo y Libertad" (1962), su célebre "Teoría de los Precios" (1962) y "Libertad para Elegir" (1980, escrito junto con su esposa Rose).

De nueva cuenta el énfasis de esta corriente insertada dentro del pensamiento "neoliberal" o "contrarrevolución neoclásica" en el adelgazamiento y la nula o poca intervención del Estado permea todas sus propuestas, análisis y perspectivas económicas y sociales. Como variante al planteamiento de Hayek (sutil pero importante), en el pensamiento friedmaniano es el sistema de precios del mercado (y no el mercado como tal) el que juega el papel de "mano invisible" proporcionando por un lado la información a todos los participantes del mercado, estimulando el desarrollo tecnológico que permita desplomar los costos de producción y determinando la distribución del ingreso. El hecho de que el mercado no transmita adecuada y nítidamente esta

⁶ HAYEK Friederich. "1980s Unemployment and the Unions", en Economic Freedom. Ed Basil

información se debe a las perturbaciones que el Estado genera con su intervención, ya sea de manera interior fijando precios de forma artificial o poniendo barreras fiscales al comercio exterior, aunque difiere con Hayek en reconocer, al igual que la escuela neoclásica, que el mercado en ciertos momentos puede incurrir en "fallas", en esos casos el Estado deberá intervenir para corregirlas.

Ya es muy conocida dentro de los círculos académicos y políticos las proposiciones y teorías monetarias desarrolladas por Friedman y sus seguidores que incluso han ganado el denominativo de "monetaristas", la explicación de esta escuela sobre el fenómeno de la inflación y los niveles de precios ha determinado absolutamente el desarrollo de las políticas comerciales y salariales tanto de nuestro país como de muchas otras naciones en el resto del mundo desde principios de la década de los años 80. En el primer aspecto, se destaca la fuerte oposición de Friedman a los aranceles y a toda clase de impuestos sobre el libre comercio, éstos han colocado una carga bastante pesada para los consumidores además de coartarles su "libertad para elegir", además, por el lado productivo los aranceles restringen la competencia y el desarrollo industrial, al final de cuentas el proteccionismo hacia el exterior provocará el anquilosamiento de la economía local.⁷ En cuanto al aspecto salarial nos ocuparemos de ello más adelante de manera especial dentro de este apartado.

De manera muy práctica, más como proyecto de gobierno, Friedman propone e introduce además la idea de llevar a cabo una serie de "desregulaciones" en materia de control y reglamentación del Estado, como por ejemplo, las comisiones o consejos encargados de evaluar la calidad de los productos antes de salir al mercado, las comisiones de protección ambiental, y diversas instituciones públicas encargadas de brindar protección al consumidor sobre negligencias y malos manejos de las empresas. Para Friedman todas estas disposiciones sobre las que descansan dichas instituciones sólo entorpecen el libre funcionamiento del mercado, además argumenta que no existe ninguna otra protección verdadera para el consumidor que la misma competencia, bajo su perspectiva el gobierno sólo se debe limitar a brindar la información necesaria sobre los productos y servicios en el mercado y su riesgo, pero sólo deberán ser los consumidores los que tomen la decisión de consumirlo o no y en ningún caso el gobierno prohibir la venta o comercialización de las mercancías, así sean estas mortales, pues esa es responsabilidad del consumidor, así que si alguien desea adquirir una mercancía cuya mala fabricación provoque la muerte, el consumidor tiene toda la libertad de morir consumiéndola si esa es su elección, pues una prohibición implicaría un atentado contra la "libertad de elegir". Para Friedman eso es un remanente del llamado "Estado Benefactor o Protector" iniciado en los Estados Unidos con el "New Deal" de Franklin Roosevelt en la década de los años 40, originado por la decepción de los economistas de la época de las múltiples fallas e imperfecciones del capitalismo,

Blackwell, Oxford, Inglaterra, 1991. pp. 315 – 357.

⁷ Argumento éste, bastantes veces utilizado por los altos funcionarios del sexenio salinista a favor de la firma del Tratado de Libre Comercio para América del Norte.

y en un intento de imitar y mejorar la idea de economía planificada del socialismo, implementaron para el capitalismo un Estado que garantizara seguridad social al individuo (salud, empleo, vivienda, educación, etc.) desde la cuna hasta la tumba.⁸

Para Friedman, después de todo queda muy claro que el fracaso del "fascismo rojo" en la Unión Soviética y todo el bloque socialista al que el denomina el "socialismo real"⁹ se debe en primer lugar, a la falta de libertad y democracia, entendidas las dos como la capacidad irrestricta que tiene cada individuo de, en función de su poder de compra, demandar y comprar lo que prefiera, y en segundo lugar a la existencia de una especie de "mano invisible" que para el Estado y sus acciones funciona de manera inversa a la de Adam Smith, es decir, al intentar lograr un bien general, se llegará al resultado de favorecer un bien particular y un interés específico.¹⁰ Es necesario, pues retomar el camino hacia el "laissez faire" y el estado "adelgazado o mínimo" puesto que al igual que Hayek, Friedman reivindica su juicio de valor en positivo para lo que el llama el "orden natural" condenando así al "orden deseado", es decir "lo espontáneo siempre será preferible a lo decretado".¹¹ Esto nos lleva al planteamiento de un límite necesario para el poder político ejercido por el Estado a favor de un poder ilimitado concedido a la figura del mercado, la cual encubre a sus propios dueños, luchando por establecer precisamente el monopolio político y económico de sus ideas y proyecto de mundialización.

La teoría de los salarios de Friedman

En su popular obra "La Teoría de los Precios", Milton Friedman dedica varios capítulos (dos completos, el 12 y el 13 y uno parcialmente, el 11) al análisis del fenómeno del salario y su determinación, y es lo que aquí llamaremos la teoría de los salarios de Friedman.

Comienza por considerar al trabajo como un factor de la producción, y más allá como una forma "suigéneris" de capital, es decir, dada la interpretación friedmaniana de que el capital es toda aquella fuente de capacidad productiva, y de que el trabajo es "producto de una inversión deliberada, y es producción en el mismo sentido de las máquinas o los edificios. La capacidad productiva humana puede sustituir a la capacidad productiva no humana, y puede ser producida mediante un coste en lugar de esta última"¹² por lo que en esencia el capital humano se considera igual al que no lo es, salvo por cinco diferencias o "peculiaridades" a resaltar del primero, mismas que Friedman rescata íntegras de la obra clásica de Alfred Marshall en la economía universal; los "Principios de Economía" :

1. El obrero vende su trabajo pero retiene para sí el capital.

⁸ FRIEDMAN, Milton. Libertad para Elegir. Barcelona, España. 1980. Ed. Grijabo. pp. 133 – 185.

⁹ FRIEDMAN, Milton. *Op. Cit.* pp. 84 – 88.

¹⁰ FRIEDMAN, Milton, *Op. Cit.* pp. 97 – 104.

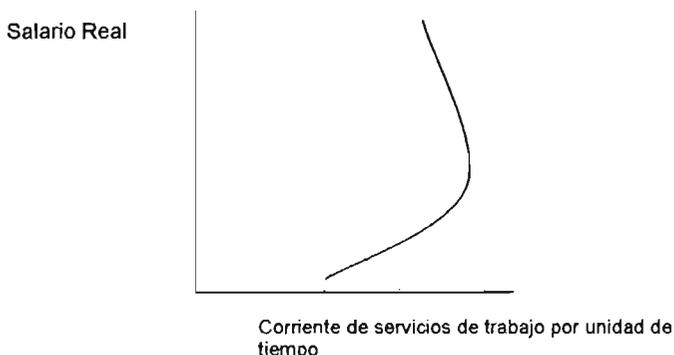
¹¹ GUILLÉN, Romo Héctor. La Contrarrevolución Neoliberal en México. Editorial Era, México, 2000. p. 67.

¹² FRIEDMAN, Milton. Teoría de los Precios. Ed. Altaya. Barcelona, España, 1993. p. 248.

2. El vendedor del trabajo tiene que entregarlo él mismo.
3. El trabajo es perecedero (es decir, se va acabando junto con la vida y las fuerzas del hombre).
4. Sus vendedores están con frecuencia en posición de desventaja en las negociaciones.
5. Hace falta mucho tiempo para aumentar la oferta de aptitudes especializadas.

Así Friedman se dispone a proponer su primer curva de oferta de trabajo a corto plazo, que debería de ser como cualquier curva de oferta convencional de pendiente positiva, más sin embargo ésta se tuerce hacia la izquierda como lo vemos en la figura presentada a continuación y retomada de los esquemas de la obra "Teoría de los Precios":

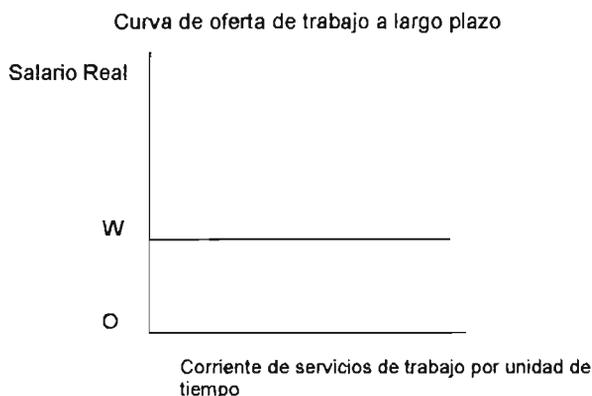
Curva de oferta de trabajo a corto plazo.



Friedman explica que la curva se dobla hacia atrás o hacia la izquierda debido a que un aumento del salario real debido a un aumento de la demanda de trabajo tiene dos efectos: el primero es que hace más caro el ocio, pues el costo de una hora de ocio es el salario que se podría haber percibido durante ese tiempo, es el efecto de sustitución que se tendría al aumentar el número de horas trabajadas. El segundo efecto se basa en el supuesto de que si por el contrario el individuo decidiera trabajar el mismo número de horas, el aumento de su salario real provocaría asimismo un aumento en su ingreso personal con la posibilidad de comprar más cantidad de bienes y acceder a una mayor variedad de éstos, incluido (dice Friedman) el ocio, este efecto "renta" tendería también a reducir el número de horas trabajadas y por consiguiente reduciría la oferta de trabajo en el mercado, por eso el segmento de pendiente negativa en la curva, pues llegado un momento, a mayor salario real, menor sería la oferta de trabajo.

Con respecto al largo plazo, Friedman señala que el factor población juega aquí el papel principal, dado que es la población la encargada de abastecer de trabajo al mercado, el aumento o

disminución de ésta será el factor que le de movimiento a la curva de oferta a largo plazo, así se propone la siguiente curva:

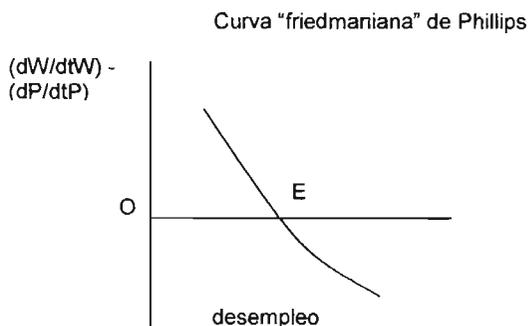


Para llegar a dicha conclusión, Friedman se apoya en la teoría malthusiana de la población y en la célebre "ley de hierro de los salarios" de la escuela fisiocrática que lideraba el doctor Quesnay, puesto que explica que si en un dado caso, el nivel de salarios hiciera posible un nivel de vida superior al mínimo de supervivencia, la gente tendería a casarse más joven, aumentaría la tasa de nacimientos, disminuiría la de muertes y la población tendería a aumentar y de forma viceversa. En el primer caso los salarios disminuirían hasta alcanzar el mínimo de subsistencia y en el segundo caso aumentarían hasta alcanzarlo, es por eso que la forma de la curva a largo plazo para los salarios reales es horizontal al eje "x" y donde OW es el salario que proporciona el estándar de vida mínimo. Aunque aquí, Friedman se permite una reflexión, en el sentido de la evidencia que existe en los países industrializados que demostraría que este dato OW ha venido creciendo a lo largo del tiempo.

En un segundo momento en el análisis de los salarios, Friedman entra de lleno al debate con la teoría keynesiana del empleo preguntándose "si los salarios vienen determinados por la interacción de la oferta y la demanda ¿cómo puede existir el desempleo involuntario?"¹³ En efecto, uno de los más importantes críticos de la teoría keynesiana del empleo ha sido Milton Friedman, apoyándose en los trabajos de A. W. Phillips sobre la determinación de los salarios en Gran Bretaña, detectó un problema fundamental en su famosa curva de determinación de los salarios. El problema era que Phillips utilizaba salarios nominales para la construcción de su curva, cuando Friedman se encuentra con este error, propone reconstruir la curva de Phillips, esta vez midiendo en el eje vertical la variación de los salarios nominales menos la tasa de variación de los

¹³ *Ibid*

precios prevista, es decir, $(dW/dt(W)) - (dP/dt(P))$, donde "W" representa a los salarios, "P" a los precios y "t" al tiempo. Así, la "nueva" curva de Phillips tendrá su posición de equilibrio dada por un salario nominal cuya tasa de variación es igual a la tasa de variación prevista para los precios más, para una economía en crecimiento, la tasa de productividad. A corto plazo, esto se comporta de la siguiente manera: supongamos por ejemplo, que se da en la economía una expansión monetaria que inicia un aumento de la demanda agregada nominal, lo que a su vez genera una escalada de precios y salarios a la tasa del 5% anual. Los trabajadores interpretarán esto como un aumento de su salario real, (porque están previendo precios constantes), y estarán dispuestos a ofrecer más trabajo, es decir, crece el empleo y disminuye el desempleo. Los empresarios por su parte, comparten con los trabajadores la previsión de precios constantes, pero interpretan dicho cambio de manera diferente: el aumento de la demanda y del precio de sus productos se entiende como un alza en el precio relativo de éstos, lo cual quiere decir que el salario relativo (salario / precio del producto) que tiene que pagar ha disminuido. Por lo tanto, los empresarios estarán dispuestos a contratar más trabajo, es decir, a desplazarse hacia abajo a lo largo de su curva de demanda de trabajo. Este fenómeno lo denomina Friedman la "ilusión monetaria a corto plazo". Sin embargo a largo plazo tanto empresarios como trabajadores terminan por reconocer que lo que está subiendo es el nivel de precios en general. Como resultado de este "darse cuenta", ambos elevan su estimación de la inflación prevista, lo que reduce la tasa de salarios reales previstos y de demanda de trabajo por parte de los empresarios, al darse cuenta éstos que los demás precios nominales (o curvas de oferta de los factores a precios nominales) no estaban fijos sino que están subiendo también.



Esta hipótesis se ha bautizado como "aceleracionista" o "hipótesis de la tasa natural", porque plantea que una política que trate de mantener el desempleo por debajo del valor correspondiente a la intersección de la curva anterior con "O" conducirá a una inflación acelerada. Es decir, la única manera de mantener el empleo por debajo de su "tasa natural E" es sostener una

inflación acelerada y permanente para que así la inflación real o corriente vaya siempre un paso adelante de la inflación esperada o prevista.

Esta es la crítica friedmaniana a la hipótesis de pleno empleo de Keynes, para Friedman, la única manera deseable y efectiva de combatir esta llamada tasa natural es a través de cambiar las condiciones reales existentes en el mercado laboral, en otras palabras, existen en el mercado laboral trabas, limitaciones y fricciones que están provocando una tasa de desempleo que en condiciones "perfectas" o "libres" no se daría, y entre más regulaciones haya en este mercado la tasa de desempleo según Friedman aumentará. En este sentido plantea que lo único que puede hacer el gobierno es avanzar en el abatimiento de estos factores de fricción, y de manera particular, Friedman ataca a la figura del salario mínimo, ubicándolo como uno de estos factores, puesto que, según el, impide la contratación de jóvenes expertos y sin educación por debajo del nivel mínimo de percepciones, quedándose así sin empleo, disminuyendo la oferta del mismo, e inclusive empujando a la masa salarial total a la baja, este es un vivo ejemplo para Milton y Rose Friedman de la "mano invisible inversa" que dice Friedman opera cuando pensando en el bien general se hacen cosas que al final perjudican a todos. Estas clases de leyes en relación a fijar un mínimo salarial para el empleo de fuerza de trabajo sólo limitan la libertad de las personas que venden u ofrecen su trabajo, reduciendo así la oferta de empleo e incluso la masa salarial total en la economía, concluye Friedman.

Sin embargo, tiene el propio mercado (según Friedman) sus propios factores friccionales que generan diferencias salariales en distintas ocupaciones y no permiten la libre movilidad de el factor trabajo a donde la demanda lo requiere, estas son principalmente tres:

1. Factores que influyen en el atractivo de los diferentes empleos para los individuos que estén en posición de escoger entre ellos. Es decir, unas ocupaciones son menos atractivas que otras y tendrán que ofrecer salarios más altos que las otras para poder atraer a la gente. El conjunto de diferencias de atractivos que surgen entre las ocupaciones, además de depender de los diferentes gustos y preferencias, de las diferentes características de las distintas ocupaciones, dependen también de las condiciones de demanda del mercado, operando de la siguiente forma; si la demanda es pequeña para dicho empleo, será posible cubrirla enteramente con un salario relativamente bajo, pero por el contrario, si la demanda es alta, sólo se podrá cubrir con salarios más atractivos que compitan con el demás universo de empleos.

2. Los segundos serán los factores que dan paso a grupos "no competitivos". Existen en ciertos empleos "barreras a la entrada" lo que genera la creación de una serie de mercados, podríamos decir, aislados. Situaciones como la inmovilidad geográfica, las barreras que a la posibilidad de movilización productiva de la población se le imponen, las diferencias en el nivel educativo de las personas, y las élites socio políticas que permean las relaciones humanas, impiden que en realidad el empleo sea para los trabajadores una cuestión de "libre elección".

3. El último factor se refiere a "ajustes incompletos a las variaciones de la oferta y/o demanda". Estas "diferencias transitorias" que tienen efectos sobre el salario podrían darse dado un ajuste de los gustos y preferencias de los trabajadores sobre diversos empleos, el empleo de "moda" o que en el momento brinda el mayor "estatus" será por un momento el más demandado (por ejemplo, los abogados en algún tiempo y en nuestra época, los ingenieros en computación, o programadores de computadoras).

Esta es a grandes rasgos, la teoría del salario de Friedman, que se encargará de inspirar la conducta macroeconómica y las reformas en materia laboral emprendidas por las naciones de todo el planeta desde los principios de la década de los años 80 hasta la fecha, en resumen, promover la remoción de las "rigideces estructurales" que subyacen en el mercado laboral, y mantener una política de estabilidad de precios a largo plazo a costa del salario, en otras palabras, para la teoría monetarista, el mantenimiento de altos niveles de empleo es un trabajo para la política microeconómica, sobra decir que para dicha teoría, el keynesianismo había muerto, y para eso recibirían una gran ayuda por parte de infinidad de gobernantes en una gran cantidad de países, pero centrémonos en nuestro caso de estudio: México.

A este sistema de ideas y pensamientos que resultan en propuestas e ideologías también aquí presentadas es a lo que llamaremos en esta investigación como "neoliberalismo", de lo cual también forma parte la "contrarrevolución monetarista" encabezada por Friedman, Robert Lucas, Thomas Sargent, Gary Becker (director de la revista "Journal of Political Economy" medio de divulgación principal de la Universidad de Chicago) y George Stiger (miembro del consejo editorial de dicha revista y profesor de la Universidad de Chicago), y más recientemente han llegado a apuntalar al conglomerado neoliberal importantes nombres como John Nash (que con sus trabajos eminentemente matemáticos y sobre la teoría de los juegos, revitaliza los postulados de "libre espontaneidad" de Hayek, y los sacrificios necesarios pero siempre anónimos para darle viabilidad a la "gran sociedad") y Jeffrey Sachs, profesor de la Universidad de Harvard, especialista en la aplicación del "neoliberalismo" alrededor del mundo, arquitecto de las reformas económicas de Lech Walesa en Polonia (1990), asesor principal del gobierno ruso durante la presidencia de Boris Yeltsin, entre otros cargos, ha sido uno de los más relevantes promotores de la globalización comercial, y finalmente Rudiger Dornbush, discípulo de Milton Friedman en Chicago, se había convertido (hasta la llegada de Bill Clinton al poder) en el economista favorito de la clase política estadounidense, profesor del MIT (Massachusetts Institute of Technology) ha formado académicamente a gran parte de la tecnocracia priísta que participó en los gobiernos de De la Madrid hasta Zedillo (Guillermo Ortiz, Pedro Aspe y Carlos Salinas se cuentan entre sus discípulos).

Es pues, este sistema de ideas, pensamientos, supuestos, y propuestas económicas, las que desde 1982 dictan la política para nuestro país. Desde su implantación en México, el neoliberalismo ha sufrido dos crisis como para devastar cualquier modelo económico. La primera en 1986 – 87, que le costó la derrota "real" al partido oficial (PRI), demostrando el repudio y el

límite de las capacidades de sacrificio para el pueblo mexicano. La segunda, de la cual nos ocuparemos a continuación, sucedida en 1994 – 95.

1.2. Una nueva crisis de la economía mexicana: 1994 – 1995.

1.2.1. Las causas y explicación de la nueva crisis en un análisis rápido.

El primer período de experiencia neoliberal en México que abarcó el sexenio de Miguel de la Madrid, pasó entre constantes turbulencias financieras, inició con los cambios estructurales, especialmente con la privatización y desincorporación de empresas del Estado, pero de forma oscura, tortuosa e incierta. En medio de otra crisis económica a finales de la década de los años 80 inicia el segundo período neoliberal bajo el sexenio de Carlos Salinas. En este período las reformas “estructurales” se consolidaron y le dieron forma a un proyecto de nación bastante definido.

La crisis que atacó a México en diciembre de 1994 y se prolongó durante todo 1995, tiene características de orden financiero bastante relevante, como la composición altamente volátil de la inversión a corto plazo que financiaba el creciente déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, el extraordinario crecimiento de las importaciones y un tipo de cambio subvaluado, todo ello no fue en su momento materia ni si quiera de discusión o debate, y usualmente se atribuye el colapso económico más reciente de nuestro país a factores externos fuera del alcance de las autoridades monetarias y económicas mexicanas. Sin embargo hubo diversos y determinantes fenómenos que colocaron al país en una posición de vulnerabilidad trágica.

El liderazgo salinista centrado en su idea de consolidar el proyecto neoliberal sobre cimientos estables y altamente aceptables para la cúpula financiera nacional e internacional, echó mano de los viejos instrumentos de control propios del Estado mexicano, tales como el poder absoluto presidencial, el partido oficial, las corporaciones obreras, campesinas y civiles a la orden del mismo PRI, la manipulación mediática, para avanzar de manera rápida y contundente sobre el proyecto de reforma económica salinista. El nuevo liderazgo se afianzó con base en un sustancial fortalecimiento del gasto social, gracias al saneamiento de las finanzas públicas, y principalmente al Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol) y al Procampo, dirigidos éstos a los sectores más marginados de la sociedad. El combate a la inflación, una de las metas principales del gobierno salinista, dejó de basarse en anclajes principalmente salariales (congelamiento de los mismos), para depender casi por completo de una política cambiaria estable con intervención del Banco Central, esto devino en una sobrevaluación del peso con respecto al dólar que provocaba desequilibrios en la balanza comercial (cuadros 1 y 2). Sin embargo este déficit iba a ser financiado con los altos volúmenes de inversión entrantes a México, dada una ambiciosa desregulación en materia de inversión y apertura financiera que al no contar con nuevos contrapesos regulatorios, incentivó la absorción de excesivas cantidades de capitales

especulativos, tales como fondos mutuales, pensiones o capital de aseguradoras provenientes de millones de pequeños y medianos ahorradores por todo el mundo pero principalmente de E.U., estos recursos son especialmente volátiles puesto que las compañías manejadoras de estos fondos están fuertemente presionadas en sus países de origen para obtener las mayores ganancias posibles para sus clientes y ganar así mayor cantidad del mercado. Este fenómeno que vino acompañado de la consecuente baja en las tasa de interés mexicanas, hizo muy atractivo para las empresas y bancos nacionales el solicitar crédito en E.U. denominado en dólares, además de adquirir medios de producción importados a crédito o en plazos. Por otro lado, la producción nacional veía reducida su expectativa exportadora y la competencia con los productos del exterior era francamente difícil. Además, la excesiva concentración de la riqueza junto con una política de financiamiento vía ahorro externo dejaron fuera de la dinámica de capitalización y de exportación al sector de pequeña y mediana empresa. La preferencia por la inversión de "casino" en lugar de la inversión directa y el exceso de consumo externo que lastimaba la producción interna, entorpeció y estancó el ritmo de crecimiento de la economía durante todo el sexenio salinista (cuadro 3), este camino representa un claro ejemplo de la preferencia por las políticas de oferta (estabilización del nivel general de precios, supresión de factores distorcionantes del libre mercado y libre movilidad de recursos) que por las de demanda, tal y como lo plantea la escuela friedmaniana – monetarista.

El magro crecimiento económico comienza a verse amenazado en enero de 1994 con la insurrección del EZLN, hecho que en los mercados internacionales (de los cuales dependía México de forma estructural y vital) generó una escalada de desconfianza e incompreensión de la realidad mexicana. El alzamiento en Chiapas, sin embargo, sólo descubrió que el "nuevo milagro" mexicano descansaba solamente en la despiadada inequidad en la distribución del ingreso y en un sector agrícola constantemente golpeado por el abandono, pauperización y supresión de subsidios, precios de garantía, asesoría tecnológica, etc. Poco menos de tres meses después, el asesinato del candidato presidencial del PRI asestó otro duro golpe a la "confianza" y "certidumbre" sobre si las reservas del Banco de México lograrían aguantar el choque especulativo y sobre si el régimen priísta podría soportar, o si no, que seguiría (o quienes) entonces.

Este par de acontecimientos hizo reaccionar a las autoridades hacendarias y monetarias mexicanas con las siguientes medidas:

- Aumento en las tasa de interés para garantizar la retención del capital externo.
- También con el propósito de retener a los capitales foráneos, se realizó un reemplazamiento de títulos públicos a corto plazo (CETES) por Tesobonos, los cuales estaban indexados al valor del dólar con respecto al peso y que por ende protegían a sus tenedores de una posible devaluación.
- Devaluar al peso dentro del esquema de la banda de flotación en un 10% (esto se llamó ampliar el "techo" de la banda de flotación del tipo de cambio).

- Para compensar la pérdida de reservas que se efectuó durante esos días, el gobierno anunció una serie de ventas de valores públicos de forma extraordinaria (principalmente CETES y Tesobonos).

Pese a la decisión inicial de aumentar las tasas de interés, El Banco Central, durante el resto de 1994, se esforzó por bajar el nivel de las mismas, aunque por otra parte las tasas de interés en los E.U. mostraban alzas significativas desde finales de 1993 (cuadro 4). Esto es, porque después del largo período de recesión que enfrentó el país del norte, desde 1992, la economía norteamericana comienza una fase de recuperación y bonanza, crecimiento a tasas del 1.5% trimestral, pero a partir del primer trimestre de 1993 se perciben indicios de bajo crecimiento y desaceleración, por lo que el gobierno norteamericano toma la decisión de elevar las tasas de interés, las cuales como muestra el cuadro 4, reflejan repetidas alzas desde 1993 precisamente hasta 1995, coincidentemente según cifras de la OCDE, el PIB de los E.U. empieza nuevamente a crecer a tasas superiores al 1.5% trimestral durante todo 1994, 1995 y 1996. Es decir, E.U. comenzó un proceso de repatriación de capitales, vía aumentos en la tasa interna de interés, capitales obviamente antes ubicados en países emergentes tales como Argentina, Brasil, y por supuesto México, este último ante un cuadro de magro crecimiento económico, presiones al tipo de cambio, inestabilidad política y una tasa de interés que ciertamente no reflejaba el creciente coeficiente de riesgo – país, ante esta inflexibilidad, comenzó a despertar desconfianzas y huida ante una dinamizada y muy estable economía norteamericana. Una vez más, la falta de un marco regulatorio, que diera certidumbre a la economía en general sobre los flujos de capitales a largo plazo, presionaba a México a ofrecer una estabilidad de nación desarrollada con tasas de rendimiento de uno emergente en un esquema de libre entrada y salida de recursos financieros.

Pese a la “mini devaluación” sucedida después de los acontecimientos de enero y marzo de 1994, la dinámica importadora prácticamente seguía sin sufrir cambio alguno, ciertamente las relativamente tranquilas elecciones presidenciales de agosto en ese mismo año, dieron respiro al tipo de cambio, la opción de mantenerlo anclado o sujeto bajo una “banda de libre flotación” se mantuvo. Es comprensible dicha decisión si entendemos que toda la estrategia de combate a la inflación (estabilidad de precios) y de crecimiento económico (estabilidad en el consumo a través de mantener el poder adquisitivo de los salarios no vía aumentos de los mismos sino del control de los precios y aliento al crédito con bajas y estables tasas de interés) se basaba en controlar a la baja el tipo de cambio peso – dólar, primero por las razones macroeconómicas ya citadas y segundo, por el factor de confianza y credibilidad que ello le brindaba al desempeño económico del país ante los ojos del mundo, lo cual se traducían en flujos cuantiosos de recursos financieros, que si bien eran por la vía de los hechos de corto plazo, suponían al gobierno de largo plazo, puesto que si se hacía bien la tarea, ellos no tendrían por qué “emigrar”.

Pero ante el déficit con el exterior, en constante crecimiento y una serie de múltiples intervenciones por parte del Banco Central en el mercado cambiario para mantener la paridad peso

– dólar, lo cual dejó sus reservas mermadas (alrededor de 11 mil millones de dólares en diciembre de 1994 en contraste con los más de 30 mil que había a principios del año), devino la gota que derramó el vaso. La llegada de Ernesto Zedillo al poder significó un endurecimiento hacia el conflicto zapatista en Chiapas, los rumores sobre intervenciones militares en el estado del sureste, y una estrepitosa salida de capitales del país el 19 de diciembre (el IPC cayó en esa sola sesión 4.15%) que llevó al tipo de cambio a tocar el techo de la “banda de flotación” obligó al gobierno zedillista a anunciar en el marco de la renovación del “Pacto” el 20 de diciembre de 1994, una ampliación del techo de la “banda de flotación “ del dólar del 15%, es decir, una devaluación pactada en el marco del “Pacto” de 15% del peso con respecto al dólar. Esto fue tomado por los inversionistas, principalmente extranjeros y no pertenecientes al círculo del “Pacto” como una traición, brindándoles a aquellos una información privilegiada y anticipada de los movimientos cambiarios, la respuesta a esta “traición” fue el retiro masivo de grandes sumas de capitales del país¹⁴ lo que provocó que las reservas del Banco de México ya no alcanzaran para cubrir al peso y finalmente la institución se retirara del mercado el 22 de diciembre, dejando flotar libremente al peso. Así, el dólar que inició el año de 1994 en 3.34 pesos por uno, comienza 1995 en 6.20 pesos por uno, lo que desata la escalada inflacionaria (cuadro 2), principalmente la devaluación del peso haría impagables los créditos de bancos mexicanos en el exterior, y en el interior, la escalada inflacionaria y de tasas de interés provocaría que una gran mayoría de créditos de todos tamaños se convirtieran en impagables y por lo tanto en pérdidas para los bancos.

El caso particular de los bancos era francamente desastroso: ante un magro crecimiento económico en los años pasados y decrecimiento ahora (cuadro 3) y un aumento de la cartera vencida era necesario aumentar los márgenes de reserva, medida que precedió necesariamente a un brusco descenso de los créditos otorgados por los bancos al sector productivo y a la economía en general (además del poco incentivo que generaban las altas tasas de interés), las ganancias pues, de los bancos e instituciones de crédito se desplomaron y bajo un esquema de grandes montos de deudas en dólares, el sistema bancario – financiero mexicano, al fin se colapsó. La vía tomada por el gobierno de Zedillo para rescatar a los bancos fue en un primer momento mediante la creación de dos tipos de fondos; el Procapte, destinado a elevar los niveles de capitalización de los bancos, y el Fobaproa, para resolver la insolvencia de los bancos mediante la absorción de su cartera vencida. Sin embargo ante la gravedad de la situación ya para 1995 las especificidades de cada fondo se perdieron y sólo sobrevivió Fobaproa como fondo único para el rescate bancario, lo que provocó que muchos banqueros fueran favorecidos con líneas de recursos públicos cuantiosas para cubrir pérdidas, que luego se descubrirían como inmensos fraudes multimillonarios (tal fue el caso de Unión, Inverlat y Banpaís, entre muchos otros hasta la fecha no investigados con seriedad).

¹⁴ RIVERA Ríos, Miguel Ángel. “La nueva crisis de la economía mexicana” en Investigación Económica, México, Fac. de Economía, UNAM, abril - junio 1996 pp. 66 y 67.

La devaluación condujo a la economía a un efecto "rebote" en las exportaciones, disipándose el déficit comercial. Sin duda alguna las facilidades que representaba el ya vigente TLCAN fueron cruciales para dicho auge, puesto que muchas barreras arancelarias desaparecieron y el mercado norteamericano se convirtió por unos momentos en preferencial para las exportaciones mexicanas. Pero si bien aumentaron de forma relevante las exportaciones, ello se debió claramente a una reorientación de recursos hacia dicho sector y de ningún modo a un mejor aprovechamiento de los mismo y obviamente tampoco a una creación de recursos nuevos.

Es necesario enfatizar que la crisis que vivió México en 1994 – 1995 no fue producto simplemente de un "ataque especulativo" o un "error" en la política de tipo de cambio del gobierno como han sostenido muchos economistas prestigiados, es el caso de Jeffrey Sachs, quien ubica dos clases de factores determinantes para detonar dicha situación; los monetarios y los referentes a las expectativas y confianza de los inversionistas¹⁵, si bien es cierto que dichos factores empujaron hacia una situación de emergencia, la "mesa" estaba puesta dadas las medidas desregulatorias al sistema financiero y la libre movilidad de capitales que no encontraron una alternativa regulatoria y ordenatoria, la creciente concentración del ingreso, la polarización de la actividad productiva en grandes gigantes corporativos que junto con las medidas de política económica avasallaron la pequeña y mediana empresas, además del constante deterioro de las condiciones de vida y producción en el agro mexicano y la negativa a entender el peligro que representaba el capital financiero independizado de la esfera productiva y por ende más dispuesto a correr riesgos y más exigente sobre medidas y disposiciones regulatorias o fiscalizadoras convocaron a una situación de alta volatilidad y peligro del modelo entero de crecimiento económico, por lo cual un simple ajuste en el régimen de tipo de cambio, de bandas de flotación a libre movilidad¹⁶, además de imposible (dadas las características de crecimiento del período salinista) hubiera sido, en efecto y por mucho, insuficiente.

1.2.2. El papel del Salario Mínimo en las políticas de estabilización y ajuste durante el período de "emergencia económica" 1994 – 1995.

En esta sección analizaremos el papel que jugó el Salario Mínimo en los planes de ajuste y estabilización emprendidos por la administración de Ernesto Zedillo. La estrategia de choque contra la nueva crisis financiera, primero, económica, después, y finalmente social, comprende tres documentos elaborados durante el transcurso de 1995, estos son; el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE), vigente del 3 de enero de 1995 hasta el 8 de marzo del mismo año, el Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (PARAUSEE), vigente del 9 de marzo de 1995 hasta el 28 de octubre del

¹⁵ SACHS J. Et. Al. "The Mexican Peso crisis: Sudden death or death foretold?" en Journal of International Economics. Núm. 41, 1996 pp. 265 – 283.

¹⁶ *Ibid.*

mismo año, y finalmente, la Alianza para la Recuperación Económica (ARE), que pretendía retomar el rumbo estructural trazado en el Plan Nacional de Desarrollo 1995 – 2000, y que en los hechos estuvo en vigor del 29 de octubre de 1995 (fecha de la firma del Acuerdo) hasta la presentación de los Criterios Generales de Política Económica para 1997, presentados a finales de 1996. A continuación comenzaremos con el análisis de estos tres documentos.

El primer acuerdo para superar la emergencia: el AUSEE

En el mismo marco institucional en el que se había desarrollado desde 1982 y hasta apenas un año antes, el "Pacto" y con similarísimas características, se firma el 3 de enero de 1995 el AUSEE, suscrito por los representantes obreros (CTM), campesinos (CNC), empresarial (cámaras industriales y comerciales), el Gobierno Federal y el Banco de México. La estrategia del gobierno en su nuevo "pacto de emergencia" comprendía una serie de medidas "dolorosas pero necesarias para superar la crisis" dentro de tres vertientes; salarios y precios, finanzas públicas y política monetaria, y eficiencia económica. Además de la importancia que tuvo históricamente este acuerdo, pues en él se otorgaba el paquete de ayuda financiera más cuantioso en la historia de las crisis capitalistas¹⁷, y se daba una explicación de la crisis bastante coyuntural, y por cierto muy parecida a la que poco después manifestaría el profesor Jeffrey Sachs, (en el AUSEE se destaca como razón principal de la crisis la rigidez en el tipo de cambio que no permitió reaccionar ante el aumento de las tasa de interés en los Estados Unidos, la percepción de riesgo por parte de los inversionistas en los mercados emergentes, y tercero la dificultad y el atraso para liberar los recursos del paquete financiero otorgado por E.U. y el FMI, principalmente), en dicho documento se reafirman las políticas de corte estrictamente neoliberal para superar una crisis económica. La apuesta fue en el sentido de provocar una fuerte recesión en la economía para frenar y disminuir las crecientes tasas de inflación que se presentaban y se suponía presentarían dada la devaluación del peso de 1994. En su mensaje a la nación con motivo de la presentación del acuerdo, Ernesto Zedillo recordó los "errores" cometidos en las administraciones regidas bajo el modelo del "Estado de Bienestar" que antepusieron la recuperación salarial a el control inflacionario en una situación de crisis devaluatoria e inflacionaria, ahora los objetivos medulares del plan eran: lograr la reducción del déficit en la cuenta corriente a niveles manejables en el corto plazo, controlar a la baja las tasas de inflación y "crear condiciones para una pronta recuperación de la actividad económica y el empleo"¹⁸.

Objetivos del AUSEE, enero 1995:

¹⁷ La composición del paquete fue la siguiente: 20 mil millones de dólares por parte del Gobierno de E.U., 17 mil 800 por parte del FMI, 10 mil millones por parte del Banco de Pagos Internacionales y 3 mil millones de bancos internacionales sumando más de 50 mil millones de dólares. En El Mercado de Valores Núm. 2, México, febrero de 1995. p. 9.

¹⁸ "Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica" en El Mercado de Valores Núm. 2, México, febrero de 1995. pp. 3 – 11.

PRIORIDAD	OBJETIVO
1	Evitar que la devaluación se tradujera en una espiral inflacionaria y en inestabilidad del tipo de cambio.
2	Restablecer la confianza en los mercados financieros internacionales (paquete de ayuda económica).
3	Impulsar cambios estructurales "necesarios" para incrementar la competitividad económica del país.

La estrategia no representó un gran cambio con respecto al manejo que se le dio a su antecesora de 1982, y aunque era obvio que dadas las circunstancias coyunturales era difícil avanzar en esos momentos en las tan famosas "reformas estructurales" del neoliberalismo, una vez más el salario mínimo fue el "ancla" de los precios para controlar la inflación dejando flotar libremente al tipo de cambio peso – dólar. Tan severo y drástico fue el anclaje salarial que el AUSEE a pesar que se reconoce inscrito en una situación de "emergencia económica", no contempla más aumento salarial que el pactado, como es tradicional, a finales de año y que empieza a funcionar el primero de enero del año siguiente. Así, en el AUSEE, sólo se ratifica el aumento salarial pactado el 20 de diciembre de 1994 por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, en efecto con las consideraciones inflacionarias y de tipo de cambio vigentes antes del estallamiento de la crisis (es decir, una inflación esperada del 7.0% para 1995 con un tipo de cambio de 3.3 pesos por dólar) o sea un aumento salarial del 7.0% a partir del 1 de enero de 1995, eso no cambió.

Expectativas y realidades del AUSEE:

CONCEPTO	Estimaciones del AUSEE para 1995	Cierre de los indicadores en 1995
Tasa de crecimiento del PIB	1.5%	-7.02%
Tasa de Inflación	19.0%	52.0%
Tipo de Cambio (peso – dólar)	4.5	6.20
Tasa CETES 28 días	24.0%	48.7%

FUENTE: PARAUSEE, y elaboración propia, Cifras del anexo Estadístico

Es notable la influencia del pensamiento de Hayek en los principios fundamentales del AUSEE, pues prevalece el concepto del sacrificio de una clase social en beneficio supuesto de la "Sociedad General". En este como en todos los casos de aplicación de dichos principios, la clase

sacrificada es la de los trabajadores, tal y como ocurrió en la crisis antecesora de 1982. El AUSEE, pues, es casi explícito en su convicción de que son los asalariados del país los que deberán soportar el peso de los ajustes planteados, es decir, sacrificar y ver frustrados sus proyectos y expectativas de vida a favor del conglomerado social, los empresarios y dueños del cada vez más independiente capital financiero, los cuales según Hayek y según Zedillo también son el motor del desarrollo económico y por lo tanto sujeto de toda protección e incentivo por parte del Estado, un Estado, pues, que bajo esta lógica tiene como función allanar el camino para la libre operación de la ley del mercado, o lo que es igual, la ley del más fuerte, del más rico. La subestimación del tamaño de la emergencia en la economía mexicana mandó nuevamente señales de desconfianza a los inversionistas, y ni siquiera el congelamiento total del salario mínimo logró frenar la escalada de precios y la conmoción social, desmintiendo en la realidad la tan sobada tesis capitalista que reza que los incrementos salariales son los causantes de la inflación. El AUSEE queda así superado en sus expectativas y en su planteamiento hasta simplón de la emergencia económica por la que atravesaba el país, dos meses después el plan ya era obsoleto e insuficiente.

El PARAUSEE, la segunda llamada.

Las negociaciones para arribar al signamieto del PARAUSEE se caracterizaron por el disenso, encono y enfrentamiento de las cúpulas financieras, empresariales y obreras. El resultado fue el rompimiento total y definitivo de la estructura de "pactos" que había venido caracterizando a estos compromisos tripartitas, ya que la cúpula obrera encabezada por los sindicatos oficiales se negó a avalar dicho programa.¹⁹

El Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica, fue una versión aún más radical en la aplicación de políticas de oferta encaminadas a castigar drásticamente el consumo de las familias, para que dicho sacrificio por un lado, estabilizara el nivel de precios y no caer en una "espiral inflacionaria", y por otro fortalecer los ingresos del gobierno a costa del alza de impuestos al consumo y de tarifas en los servicios públicos. Estas políticas que buscaban equilibrar las cuentas externas, para así restarle presión al tipo de cambio y estabilizar el nivel general de precios creando con esto condiciones para el retorno de los capitales foráneos, generó altos niveles de desempleo, pérdida (hasta la fecha irreparable) del poder de compra de los salarios, incremento en la cantidad de población marginada y en pobreza, en pocas palabras, recesión económica.

Los tres ejes más sobresalientes del PARAUSEE fueron:

1. Política Fiscal: El primero de abril de 1995 el Impuesto al Valor Agregado (IVA) pasó de una tasa del 10% al 15%. Este impuesto netamente recesivo que castiga al consumo de manera directa le permitió al gobierno aumentar sus ingresos y evitar la

¹⁹ GUILLEN Rómo Héctor. *Op. Cit.* p. 192.

llamada "espiral inflacionaria" al desplomar la capacidad de compra de los asalariados, pues de golpe sus ingresos disminuían en un 5%. Además los precios y tarifas que proporciona el sector público sufrieron variaciones importantes: la gasolina y diesel aumentarían 48.5% a lo largo de 1995 y la electricidad residencial y gas L.P. aumentarían también 32% cada uno. En contrapartida la política de gasto se orientaría a la reducción de erogaciones.

2. Política Salarial: Bajo el espíritu del AUSEE de "moderar los incrementos salariales como una condición necesaria para asegurar la planta de empleo y la capacidad productiva" se propuso un incremento al minisalario de 10%, quedando al final en 12% entrando en vigencia el 1 de abril de 1995.
3. Política de Tipo de Cambio: se continuó con una política de "libre fluctuación" de la moneda nacional con respecto al dólar, lo que hacía necesario que las restricciones se trasladaran a la esfera del consumo privado y del gasto del gobierno para disminuir las tasas de inflación.

Sin embargo, el PARAUSEE intenta en el capítulo referente a salarios, ir más allá de las políticas de choque o corto plazistas proponiendo para el caso de los salarios contractuales descentralizar las negociaciones a nivel de cada empresa para que los cambios en dichos salarios no respondan necesariamente a los incrementos acordados según el Salario Mínimo, sino que bien respondan a los incrementos en la productividad para evitar así presiones inflacionarias. Aquí se refleja con toda nitidez los principios de Hayek y Friedman llevados a la práctica neoliberal, pues por un lado, en dicho discurso subyace la idea de los aumentos en el minisalario como aumentos "artificiales" resultados de una negociación política con grupos de poder (sindicatos) "que jamás representarán el beneficio de la sociedad general", puesto que el único incremento válido en los salarios se da cuando la eficiencia de la mano de obra aumenta (productividad), y por otro lado, los salarios para este enfoque deberán reflejar las verdaderas tendencias del mercado, para ello toda regulación sobre los mismos (Salario Mínimo, por ejemplo) crearía distorsiones en las señales del mercado, además, se dice, un aumento en los salarios mayor al crecimiento de la productividad unitaria del trabajador provocará una escalada inflacionaria, argumento que nos encargaremos de debatir ampliamente en el capítulo segundo de esta investigación.

Expectativas y realidades del PARAUSEE:

CONCEPTO	Expectativas del PARAUSEE para 1995	Cierre de los indicadores en 1995
Tasa de crecimiento del PIB	-2.0%	-7.02%
Tasa de Inflación	42.0%	52.0%
Tipo de Cambio (Peso – Dólar)	6.0	6.20
Tasa CETES 28 días	40.3%	48.7%

FUENTE: PARAUSEE, y elaboración propia, Cifras del anexo Estadístico

Como podemos observar, las expectativas del PARAUSEE no reflejaron, a la postre, la magnitud del desastre que arrojaron las cifras al cierre de 1995. Resaltan las grandes diferencias en los rubros de crecimiento económico y de inflación. Ello se podría explicar por la debilidad de las organizaciones sindicales en México que logró mantener el aumento del salario muy por debajo de la tasa de inflación, lo que contribuyó a que el "costo salarial de las empresas" se redujera, los márgenes de ganancias de los empresarios, no lo hicieron así, e incluso existiendo un severo daño al consumo de la población (disminución de la demanda) los márgenes de ganancia para los empresarios debieron haber aumentado muy por encima de la tasa de inflación que esperaba el gobierno, por ello el estimado en el Programa fue superado en diez puntos por el real²⁰. Además, la política monetaria restrictiva y el aumento en las tasa de interés generó escasez del crédito, al no poder obtener los empresarios más recursos de dicha veta, aumentan su margen de ganancias para "compensarse", y como la tasa de interés ha aumentado hay dos vías, una reducir involuntariamente la producción dada la falta de recursos económicos, o dos, ubicar el margen de ganancia unos puntos más arriba de la tasa de interés, representando este diferencial la "prima de riesgo" por producir en condiciones de crisis o emergencia económica, así el margen de ganancias de las empresas en consonante aumento con las tasas de interés y el pánico financiero, serían las verdaderas causantes de la inflación del 52% reportada para 1995, pues buscar las respuestas de esta verdadera "espiral inflacionaria" en la política salarial sería literalmente "pinchar en hueso".

Tercer y último acto: la Alianza para la Recuperación Económica.

El 29 de octubre de 1995 se firma en los pinos el último documento oficial encaminado a la recuperación de la economía mexicana, y con ello, para el gobierno se cierra el capítulo de la crisis económico – financiera – social más severa que haya vivido el país en su historia moderna.

A grandes rasgos, el ARE continúa con las políticas de austeridad presupuestal, equilibrio en las finanzas públicas, determinación del tipo de cambio vía el libre mercado, y estímulos fiscales a empresas competitivas, esboza también cambios de orden estructural que es necesario mencionar.

En el orden laboral se retoma la discusión en torno a la productividad del trabajo ya bajo un esquema mucho más formal, proponiendo la creación del Consejo de Normalización y Certificación de Competencia Laboral, que tendría como función apoyar a las empresas (y necesariamente también a los centros de educación) a desarrollar un sistema de capacitación de "recursos humanos flexibles, de calidad, orientado por resultados y acorde con las necesidades

²⁰ Aquí, el apunte de Miguel Ángel Rivera Ríos clarifica bastante al señalamos la tajante negativa por parte del sector empresarial para acordar un "control de precios" durante el período de emergencia, incluso amenazando con retirarse del acuerdo, por lo que el gobierno procedió a

que manifiestan los trabajadores y la planta productiva del país²¹ lo cual significa por la vía de los hechos avanzar en la "flexibilización" del mercado laboral mexicano, aunque cabría aquí la pregunta en relación al tipo de capacitación que se les brindaría a los trabajadores, puesto que en el pensamiento neoliberal, efectivamente flexibilizar al obrero significa despojarlo de todo conocimiento sobre el proceso de producción.

Es en este documento también es donde se lanza la propuesta para la privatización del sistema de pensiones del país, consistente en un régimen de aportaciones en cuentas individuales manejadas por grupos financieros privados nacionales o extranjeros, planteándose las únicas dos controladoras de recursos manejadas por el gobierno al IMSS y el ISSSTE.

Además de esto, se planteó un aumento salarial del 10% a partir del 4 de diciembre de 1995 y otro 10% aplicable desde el 1 de abril de 1996. Pero en contrapartida se anunciaron nuevas alzas en los precios y tarifas del sector público.

Dinámica del Salario Mínimo en México a través de los programas de ajuste y estabilización, 1995:

PROGRAMA	Aumentos del Salario Mínimo	Factores que erosionaron el salario
AUSEE Del 03/ene/1995 Al 09/mar/1995	0.0% Saldo vs inflación: -19.18%	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Precio Gasolina: +10.0% lt ➤ Electricidad residencial: +10.0% kw/hr ➤ Gas L.P. : +10.0% lt. ➤ Inflación enero – abril: +19.18%
PARAUSEE Del 09/mar/1995 Al 29/oct/1995	+10% (a partir del 1 abr.) Saldo vs Inflación: -6.15%	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Precio Gasolina: +48.5% lt ➤ Electricidad residencial: +32.0% kw/hr ➤ Gas L.P.: +32.0% lt. ➤ Impuesto al Valor Agregado: +5.0% ➤ Inflación abril – octubre: +16.15%
ARE Del 29/oct/1995 En adelante	+10% (a partir del 4 nov.) +10% (a partir del 1 abr. '96) Saldo vs Inflación: +8.12%	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Precio Gasolina: +7.0% y +6.0% en abril del '96 ➤ Electricidad residencial: +7.0% y +6.0% en abril del '96 ➤ Deslizamiento de los precios y tarifas del gobierno 1.2% mensual durante todo 1996. ➤ Inflación nov95 – mar96: +11.88%

FUENTE: Elaborado con datos del anexo estadístico e información del AUSEE, PARAUSEE y ARE, 1995.

considerar el aumento en la tasa del IVA. Rivera Ríos Miguel Ángel. "La Nueva Crisis de la Economía Mexicana". en Investigación Económica. No. 216, abril – junio de 1996. pp. 51 – 84.

²¹ "Alianza para la Recuperación Económica". En El Mercado de Valores. Núm. 12, México, diciembre de 1995. pp. 3 – 12.

Esta crisis que inició manifestándose como un desequilibrio financiero y pánico en los mercados accionarios que causó inestabilidad en el tipo de cambio del peso frente al dólar, terminó en el colapso del sistema bancario nacional (asunto que le ocuparía la mayor parte del tiempo posterior al gobierno de Zedillo) y en una crisis social cuyas secuelas de violencia, desempleo, delincuencia y marginación cada vez más profunda y más cuantiosa, hasta la fecha siguen siendo los problemas principales que enfrenta México. Gran número de personas en esos años vieron perder todo su patrimonio a causa de embargos resultado de las impagables tasas de interés, así como millones de trabajadores por la pérdida total de sus empleos o por la caída descomunal del poder adquisitivo de sus salarios, buscaron en la actividad informal o en la inmigración hacia las grandes ciudades o el extranjero la manera de sobrevivir a estas terribles condiciones económicas que les imponían sin piedad las diferentes versiones de los planes de contingencia, inspirados estos inequívocamente en las lecciones que el pensamiento neoliberal en voz de sus más notables representantes, han dictado por más de treinta años.

La supuesta "perfección" de los mercados financieros internacionales, resultado de la máxima expresión en la realidad del supuesto de libertad económica, libre movilidad y transmisión perfecta de la información quedó descubierta en su verdadera forma con la nueva crisis de la economía mexicana. La determinación de los tipos de cambio evidenció estar cada vez más determinada por fuerzas netamente financieras despegadas de los procesos de la producción y el comercio y con tipos de cambio en libre flotación permiten a estos capitales lanzar ofensivas destructivas de especulación contra economías vulnerables para provocar inestabilidad en los mercados, adelantarse a sus "expectativas autocumplidas" (Sachs) y obtener cuantiosas ganancias. Efectivamente, los días en los que el capital financiero representaba la contrapartida de la esfera de la actividad económica "real" han terminado, el capital financiero se autonomiza para supeditar a todo el sistema a su lógica de reproducción que no pasa ya por la esfera de creación de riqueza como la conocían Adam Smith, David Ricardo o Carlos Marx, sino a una lógica de rapiña globalizada alentada por la libre movilidad que encuentra la inversión a corto plazo o especulativa de recorrer los mercados del mundo entero en tan sólo una jornada bursátil. Es ahora el capital monetario el que supedita a la economía de lo real, y la estabilidad monetaria es ahora prioridad en la política económica sobre el crecimiento, el desarrollo continuo de las economías nacionales, es decir Friedman antes que Keynes, o bien, sin un exitoso monetarismo jamás pienses en un moderado "Estado de Bienestar".

Para el salario las bajas tasas de crecimiento económico de nuestro país en los últimos veinte años han representado la incapacidad de los mismos para brindar mejores condiciones de vida y empleo para la clase trabajadora. La última crisis del milenio representó para los trabajadores mexicanos y desde su perspectiva, un período más de sacrificios, cada vez más profundos. Y después de pasada la contingencia, la embestida de las "reformas estructurales" que sobre las relaciones laborales y el Salario Mínimo comenzarán a plantearse desde la "estabilidad" económica de la pos crisis.

1.3. La política salarial de la pos crisis; 1996 – 2000.

Será conveniente comenzar por esbozar una definición de política salarial para avanzar en el desarrollo de este objeto de estudio con mayor claridad y facilidad. Definiremos, pues, a la política salarial como el conjunto de medidas, disposiciones, acuerdos y estrategias implementadas por ó a través de las instituciones del gobierno federal encaminadas a regular y determinar el papel que jugará el salario dentro de la política económica general y de distribución del ingreso.

1.3.1. El marco legal regulatorio y la estructura institucional de la política salarial en México.

La política salarial y en general la política laboral es regida bajo el marco constitucional del título 6to. Artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y los principios organizativos allí contenidos, así como los convenios y tratados internacionales (que gozan de rango constitucional), entre ellos principalmente los tratados comerciales y los convenios firmados por México con la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

La Ley Federal del Trabajo, de observancia general en toda la República, que rige las relaciones de trabajo comprendidas en el artículo 123 constitucional.

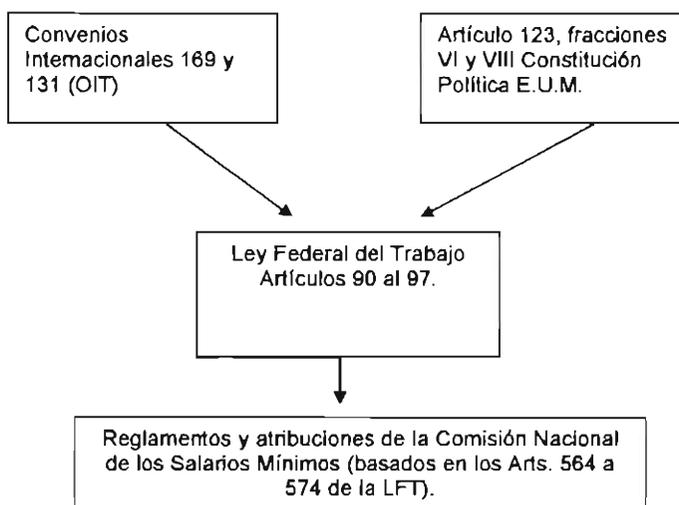
En un tercer nivel se encuentran los diversos reglamentos y disposiciones que se derivan precisamente de la Ley Federal del Trabajo.

En lo que respecta específicamente al salario mínimo, como ya observamos en la parte introductoria, el artículo 123 de la Constitución en su fracción VI define las características del Salario Mínimo, el cual "deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural y para proveer la educación obligatoria de sus hijos"²² y su fracción VIII que exenta al Salario Mínimo de cualquier embargo, compensación o descuento.

Dentro del siguiente nivel, la Ley Federal del Trabajo dedica el capítulo VI al Salario Mínimo y en consonancia con la Constitución, define sus propiedades, características, cobertura geográfica y normas protectoras al mismo, así como su regulación y fijación, siempre bajo los principios del artículo 123 de la carta magna y entres sus más importantes características están el tener que tomar dos formas operativas, la de Salario Mínimo General, aplicable dentro del territorio que comprenden las tres zonas geográficas que para este efecto se divide el país, o la de Salario Mínimo Profesional, aplicable para cada actividad económica considerada por la ley laboral.

²² Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Editorial Porrúa, México, 1993. p. 107.

Esquema 1: Marco legal del Salario Mínimo en México:



FUENTE: Elaboración propia.

Existen, sin embargo, también convenios de orden internacional suscritos por México en específico con la Organización Internacional del Trabajo (OIT) referentes a la fijación y los métodos para la fijación de los Salarios Mínimos, estando estos acuerdos en el rango constitucional (como se puede ver en el esquema anterior) deben ser de igual forma respetados.

Con respecto a los métodos para la fijación de los salarios mínimos, México ha suscrito y ratificado el convenio C26 desde el 12 de mayo de 1934, en el, nuestro país se obliga a establecer o mantener métodos de consulta donde participen tanto los empleadores como los trabajadores sobre bases organizativas paritarias. Además en dicho convenio se sostiene que las tasas mínimas de salarios fijadas serán obligatorias para empleadores y trabajadores y no podrán ser rebajadas ni por medio de contratos individuales ni por contratos colectivos.

Por su parte el convenio C131 sobre la fijación de los salarios mínimos ratificado por México desde el 29 de abril de 1972 (y jamás "denunciado"), se define como un instrumento que asegure "la protección a los trabajadores contra remuneraciones indebidamente bajas".²³ Este convenio enuncia que deben incluirse para la determinación del nivel de los salarios mínimos dos consideraciones básicas:

a) Las necesidades de los trabajadores y de sus familias, del costo de la vida, las prestaciones de seguridad social y el nivel relativo de vida de los otros grupos sociales (de ingresos monetarios más altos) del país.

²³ OIT. Convenio sobre la fijación de salarios mínimos. En: www.oit.org.

b) Factores económicos, entre los que destacan el nivel de productividad y la conveniencia de alcanzar y mantener un alto nivel de empleo.

De esta estructura legal emana una estructura orgánica institucional encargada de regular las relaciones laborales y llevar a la práctica todo el andamiaje reglamentario ya explicado.

De manera específica, la política salarial está regulada desde el Poder Ejecutivo Federal a través de la Secretaría del Trabajo y la Secretaría de Hacienda, estas dependencias a partir de los Criterios Generales de Política Económica presentados cada año y de diversos documentos y acuerdos dictan la política salarial del gobierno federal, siendo ésta aceptada o rechazada por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CNSM), en lo que se refiere al salario mínimo concretamente, o por el Congreso de la Unión en lo que en materia de política salarial pudieran contener los Criterios Generales para el año en cuestión.

Es decir que en última instancia es la CNSM la que determina la política salarial a seguir en lo que respecta al minisalario.

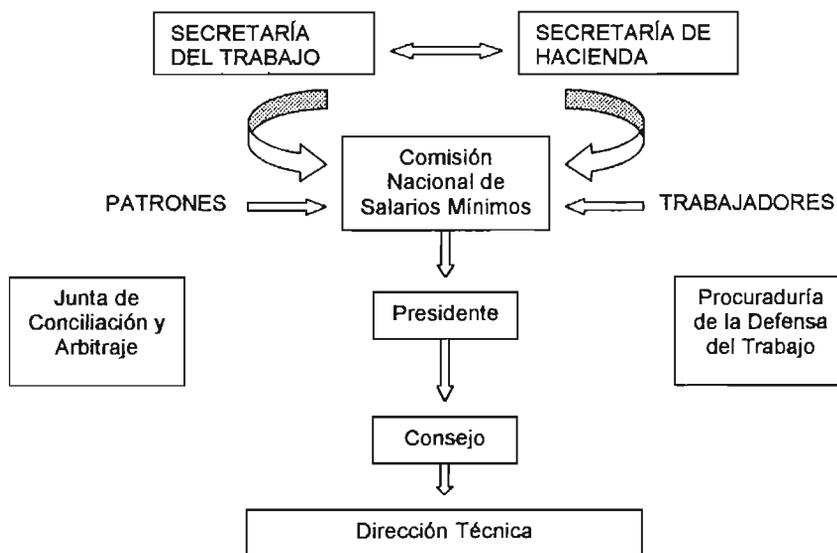
La CNSM está integrada por un Presidente directamente nombrado por el Presidente de la República, un consejo de representantes paritario, integrado por un número no menor de 5 y no mayor de 15 representantes de los trabajadores sindicalizados y de los patrones (designados para un período de cuatro años) y de una dirección técnica cuyas funciones son investigar y proponer modificaciones a los montos del salario mínimo y de su aplicación geográfica, esta dirección está compuesta por un director nombrado por el secretario del trabajo, un número de asesores técnicos nombrados por la Secretaría del Trabajo y un número paritario (determinado por la Secretaría del Trabajo) de asesores técnicos auxiliares designados por los representantes de los trabajadores y de los patrones.

Además existen dos instancias que pueden cambiar o revocar, desde el punto de vista legal, las decisiones que en materia de política salarial toman las figuras institucionales arriba mencionadas. Estas son; La Junta Federal de Conciliación y Arbitraje y la Procuraduría de la Defensa del Trabajo.

La primera, integrada por una representación tripartita (un representante del gobierno y representantes de los trabajadores y los patrones), tiene como principal función resolver los conflictos laborales que se susciten entre trabajadores y empleadores.

La segunda totalmente integrada por funcionarios designados por el secretario del trabajo, tiene la función de representar o asesorar a los trabajadores y sus sindicatos, cuando ellos lo soliciten así, ante cualquier autoridad en lo referente a normas o relaciones de trabajo, interponer recursos legales – procesuales para la defensa del trabajador y del sindicato. Es una especie de fiscalía, pues en última instancia es la Junta arriba mencionada la que falla los casos.

Esquema 2: Estructura funcional de las instituciones que elaboran y aplican la política salarial en México:



FUENTE: elaboración propia con información de la Ley Federal del Trabajo.

Podemos observar que las defensorías laborales pueden en dado caso no resultar totalmente imparciales en las situaciones en donde el acusado sea el Estado y no una empresa, por ejemplo, entonces la Procuraduría vería limitada su posibilidad de acción objetiva.

Esta es pues, la estructura general que rige y regula y además concibe a la política salarial en México, y la que guía las transformaciones y cambios que en materia de salario mínimo pudieran plantearse o decretarse. En el siguiente apartado con el que concluye este primer capítulo, examinaremos el rumbo que tomó tanto la política salarial como las propuestas de cambio y reforma a las mismas si es que existieren en el período al que nos referimos dejando para el segundo capítulo el análisis de las consecuencias económicas del camino que la política salarial tomó en los años de la pos crisis.

1.3.2. La política salarial llevada a cabo por el Gobierno Federal en el período 1996 – 2000 y algunas propuestas en la materia del nuevo régimen foxista.

Después de los acontecimientos de los años 1994 y 1995, el gobierno de Ernesto Zedillo se abocó a evitar a toda costa el colapso del sistema financiero nacional, el cual era prácticamente

inminente, para ello se conformaron una serie cuasi interminable de planes y programas de rescate para el sector, entre los más nombrados figuró el ADE (Acuerdo de apoyo Inmediato a Deudores de la Banca) las unidades de Inversión (UDIS), y el FOBAPROA (Fondo Bancario de Protección al Ahorro).

Ya para el año de 1997, dada una cierta estabilidad económica y pese al desmedido aumento del problema de inseguridad, violencia y delincuencia diseminado por todas las calles del país, herencia y herida material del colapso económico del 94 – 95 (no se había acabado la crisis del todo), el gobierno federal comenzó a desarrollar una serie de reformas estructurales tales como la descentralización del Sistema Nacional de Salud y la privatización de los fondos de retiro de millones de trabajadores, las cuales además de liberar enormes cantidades de recursos a la esfera privada y concretamente al débil y extranjerizado sistema financiero (el caso de las pensiones) también aligeraron la carga en materia de gasto para el gobierno. Los castigados salarios contribuyeron a que la inflación descendiera y las ganancias de los empresarios alentarán el consumo privado y pese a las fuertes erogaciones del gobierno federal en materia de pago de intereses de la deuda y rescate bancario, la política de gasto del gobierno desde 1997 fue más bien expansionista, previendo posibles brotes de insatisfacción social, remanentes del desastre económico de los años pasados. Y aunque la política salarial zedillista ponía énfasis en la recuperación de los salarios reales ésta sólo podría admitirse en un esquema de incrementos de la productividad sin afectar por un lado el nivel general de precios y no incidir negativamente en la tasa de desempleo.

A esta política salarial directa²⁴ netamente friedmaniana, se le contrapuso una política de gasto social más bien expansiva y keynesiana con el fin, por un lado, de incentivar de manera más acelerada la recuperación económica, y por otro lado, cubrir las turbulencias financieras y la posible carencia de recursos extranjeros dadas las condiciones de inestabilidad experimentadas en las economías del sudeste asiático. Así la inversión proveniente del sector público (básicamente en infraestructura y energía) se convirtió una vez más, después de un lapso de interrupción durante el 94 – 95, en motor importante para el sostenimiento de las tasas de crecimiento reportadas para México desde 1997 (cuadro 3). Para coadyuvar al financiamiento de un mayor gasto social, el gobierno también se apoyó en las ventas de los aeropuertos federales, puestos marítimos, ferrocarriles y la venta del 49% del capital social de las siete empresas filiales de Pemex - Petroquímica.

A grandes rasgos, la estrategia económica del zedillismo de la pos crisis se basó en dos vertientes:

²⁴ Hacemos la pertinente diferenciación, puesto que en el último capítulo de la investigación, es decir el tercero, abordaremos un fenómeno que bien puede ser denominado como política salarial indirecta pero que no es más que el gasto social visto desde el punto de vista de su incidencia en el salario.

- **Financiamiento del crecimiento:** Basada en cuatro líneas de acción; la primera desde el aumento en el gasto público sin caer en excesivos déficits en las finanzas del gobierno federal; la segunda que descansaba en el recién privatizado sistema de pensiones, cuya masa de recursos de largo plazo se esperaba revitalizara al sistema financiero y con ello al extinto crédito otorgado a las pequeñas y medianas empresas del país; la tercera basada en el ahorro externo, por un lado en forma de inversión a largo plazo, y por otro lado por medio de captación de recursos vía colocación de deuda pública en los mercados internacionales; y cuarta, el rescate del sistema financiero para que lograra desarrollar nuevas estrategias, mercados y productos para obtener mayores recursos (al final como ya sabemos el sistema bancario por lo menos quedó todo en manos de inversionistas extranjeros dada su total quiebra).
- **Condiciones para lograr la competitividad y eficiencia de la economía:** Es decir avanzar en las llamadas reformas estructurales que no son más que la privatización de recursos, desregulación y descentralización. Asimismo esta vertiente plantea el desarrollo del capital humano que a su vez generará un aumento en la productividad, otra vez, requisito indispensable para el aumento de los salarios reales.

Así el gobierno de Ernesto Zedillo logró avanzar en el afianzamiento del discurso de la productividad como única forma de incrementar los salarios, más sin embargo dejó grandes y graves propuestas pendientes.

Dentro del Plan Nacional de Desarrollo 1995 – 2000, Ernesto Zedillo se plantea dos retos básicos en materia laboral: primero, promover las condiciones que alienten la máxima demanda posible de fuerza de trabajo, y segundo, elevar sostenidamente la productividad de dicha fuerza de trabajo. En el primer reto, plantea el documento, el gobierno deberá promover la revisión de “diversos aspectos de orden institucional que hoy provocan rigideces en el funcionamiento de los mercados laborales e impiden una mayor absorción de mano de obra²⁵ y aunque muchos de nosotros pudiéramos pensar que esta es una cita sacada de “Libertad de Elegir” o la “Teoría de Precios” de Milton Friedman, temo decir que no me he equivocado en el pie de página correspondiente, si el ex presidente Zedillo ha cometido plagio y transgresión a los derechos de autor (pues no le da ninguna clase de mención en el documento al profesor Friedman) pues que se le juzgue también por eso. También el “plan maestro” de la nación para este período, denuncia que una gran parte del costo por emplear a un trabajador proviene de los llamados “costos no salariales”, es decir a las aportaciones a la seguridad social que tiene que hacer el patrón y refiere que en su generalidad los trabajadores no “perciben” una relación directa entre esas aportaciones y los beneficios de la seguridad social. Si bien el gobierno de Zedillo logró con la privatización de los fondos de retiro aligerar esas aportaciones patronales, su objetivo final de suprimirlas por completo no se realizó.

²⁵ ZEDILLO Ernesto. Plan Nacional de Desarrollo 1995 – 2000. 1995, Presidencia de la República.

Finalmente la pasada administración propone analizar el conjunto de "circunstancias que determinan los términos de las relaciones laborales, tales como la movilidad de la fuerza de trabajo, las modalidades de su remuneración (salarios), las condiciones de seguridad y riesgo laboral, la manera en la que se establecen o finiquitan las relaciones de trabajo y los instrumentos para solucionar los conflictos"²⁶ y considerarse de igual manera los factores que a su juicio (aunque no se mencionan) inhiben innecesariamente el empleo de la mano de obra en nuestro país. La discusión quedó latente y en la lista de pendientes, así como la inminente reforma tanto al artículo 123 constitucional, como a la Ley Federal del Trabajo que de forma implícita pero muy clara el documento proponía realizar, quizá consecuencia de la ruptura de la lógica de "pactos" sucedida durante las negociaciones del PARAUSEE, además de las convulsionadas condiciones sociales que ascendieron después de 1995.

Salarios mínimos e inflación en la pos crisis, 1996 – 2000:

Año	Incremento del Salario Mínimo nominal para la zona geográfica "A" %	Tasa de inflación anual %	Diferencial salario / inflación
1996	31.45	27.70	3.75
1997	0.00	15.72	-15.72
1998	14.21	18.61	-4.4
1999	14.07	12.32	1.75
2000	9.90	8.96	0.94
saldo			-13.68

Fuente: elaboración propia con datos del Anexo Estadístico y del Centro de Análisis Multidisciplinario, UNAM.

La "Nueva Cultura Laboral" del cambio foxista.

El pensamiento neoliberal ha encontrado en Robert Nozick, filósofo autodenominado "libertario radical" una beta importante de planteamiento agresivos contra el llamado "Estado de Bienestar" y de fundamentos promotores a favor de la vía que nos lleve hacia el "estado ultramínimo". Este profesor de la Universidad de Harvard, asesor de los expresidentes norteamericanos Ronald Reagan y George Bush, ha desarrollado temas que van desde la justicia, la igualdad, la envidia, pero siempre incorporados al tema central que le atañe, la crítica al estado intervencionista y protector.

En este contexto no podía escapar de la crítica de Nozick la participación de dicho Estado Benefactor en las relaciones laborales de los individuos. Sus ideas sobre el particular, aunque totalmente apegadas a los planteamientos de Friedman, van más allá en el sentido crítico hacia las

²⁶ ZEDILLO Ernesto. *Op. Cit.* p. 152.

actuales regulaciones y también en el ámbito propositivo sobre la “liberalización” del mercado laboral.

Nozick comienza por argumentar que el sistema institucional del Estado dedicado a regular al mercado laboral parte del falso entendido de la existencia de desigualdades en la sociedad, las cuales ameritan que el Estado equilibre la balanza entre los sectores más débiles (los no propietarios) y los más poderosos (los propietarios). Así la legislación e institucionalidad surgida del modelo de pensamiento keynesiano del lado del Estado, reconocía la existencia de una parte en desventaja a la cual se debía de proteger. Esta lógica inspiró a la conformación de la estructura institucional de las relaciones laborales en nuestro país como ya vimos en la anterior sección.

El discurso neoliberal esgrimido por Nozick plantea que la existencia de derechos económicos y sociales, y aquellos principalmente expresados en las legislaciones laborales, no son producto de la desigualdad social proveniente de la privatización de los medios para producir, sino de la simple imposición arbitraria de los “menos eficientes” contra los “más productivos” y aboga por la libre determinación que deben de tener las personas para usar como quieran su capacidad de trabajo. Es decir, las legislaciones laborales que se rigen bajo los principios del “Estado de Bienestar”, “New Deal” o “pensamiento keynesiano” impiden al trabajador decidir sobre el usar sus capacidades laborales al máximo que le sea posible y que el juzgue necesario, y el usar dichas capacidades, según las condiciones prevalecientes en el mercado, en las cantidades que el trabajador desee.

Estas ideas que inspiraron la reforma laboral del régimen de Augusto Pinochet, tuvieron en Chile, durante esa época, célebres apuntalamientos prácticos e ideológicos, como el postulado de que “cuando alguien está ganando en la empresa más de lo que aporta, la mano de obra se está encareciendo artificialmente y por culpa de ello hay gente que se está quedando sin trabajo”.²⁷ Sentencia expresada por el ministro del trabajo durante la dictadura de Pinochet, José Piñera, que sintetiza de forma sorprendente el argumento neoliberal sobre la productividad y el aumento de los salarios.

Los postulados neoliberales de Nozick y Friedman en materia de trabajo y salarios, no sólo inspiraron a la política pinochetista en Chile, sino también de manera clara y evidente (como ya lo planteamos) a los gobiernos priístas, incluido al de Ernesto Zedillo, en el cual la influencia de dichos planteamientos en las políticas laboral y salarial contenidas en el Plan Nacional de Desarrollo 1995 – 2000 expresan claramente su origen y meta. Ahora veremos como estos mismos planteamientos están influyendo y dirigiendo la construcción de la “Nueva Cultura Laboral” de la administración foxista.

²⁷ PIÑERA José. “Libertad para los trabajadores” en *Ciencia Política*, No. 23, Bogotá, Colombia, 1991.

La "Nueva Cultura Laboral" es el documento guía (por lo menos hasta el momento) para las políticas salarial y laboral de la nueva administración federal formulado por la Secretaría del Trabajo y Previsión social (STyPS).

El primer planteamiento del documento, acorde con las ideas de Nozick, Friedman, Piñera y Zedillo, plantea que el único camino posible para elevar de forma permanente los salarios reales es el aumento de la productividad (sin llegar a definir la misma).²⁸

Para lograr el objetivo principal de la productividad en la política salarial y de empleo del gobierno dentro de la "Nueva cultura Laboral" se plantean dos ejes.

El primero que urge en la necesidad de buscar e implementar "nuevas formas de gestión, organización y capacitación para el trabajo productivo".²⁹

El segundo se refiere a la educación y capacitación, destacando en la primera la necesidad de incluir en los planes de estudio de los diversos niveles educativos contenidos que "fomenten valores fundamentales como la calidad, la productividad, el respeto, la justicia, la equidad y el reconocimiento del trabajo como una vía para el progreso personal y colectivo".³⁰

Sin duda el punto más relevante para nuestra investigación, dentro de los principios contenidos en el documento, es el que señala que los trabajadores "han de percibir una remuneración justa".³¹

De acuerdo con la posición de Hayek sobre la justicia, en donde se recibe lo que se dá, y es precisamente este principio el que guía las relaciones de mercado borrando todo indicio de explotación, de trabajo no pagado y plusvalor en el mismo, y reconociendo que el salario representa un intercambio igualitario y "justo" por la fuerza de trabajo desplegada por el trabajador en una jornada laboral, el concepto de "remuneración justa" es perfecto para la relación directa que se pretende instalar entre salarios y productividad. Resulta clara y evidente la diferencia que existe en decir que los trabajadores recibirán un salario justo, o sea, acorde con el tiempo trabajado y el precio que para ese trabajo desplegado defina el mercado, puesto que el mercado, bajo este pensamiento, equivale a la definición de justicia (y entre más perfectamente se desarrolle la dinámica del mercado más justas las relaciones económicas entre individuos serán), a decir que los trabajadores recibirán un salario suficiente, concepto más apegado al espíritu del Art. 123 constitucional. Este último concepto (el de suficiencia) hace referencia de manera directa (a diferencia del concepto justicia) al poder adquisitivo del salario y de su capacidad para satisfacer las necesidades del trabajador.

El intento por conceptualizar al salario como el reflejo de la productividad y no como el instrumento principal para satisfacer las necesidades del trabajador en todos sus ámbitos (económicos, sociales, culturales, educativos y de salud) es sin duda un toque de alerta para los

²⁸ STyPS. "La Nueva Cultura Laboral en México" en www.styps.gob.mx

²⁹ *ibid.*

³⁰ *ibid.*

³¹ *ibid.*

trabajadores de todas las ramas productivas del país perciban o no sus salarios con relación al mínimo, ya que ello anticipa la institucionalización del nivel salarial por debajo del valor mismo de la fuerza de trabajo.

Esta "Nueva Cultura Laboral" está intentándose llevar ya a la práctica. En los Criterios Generales de Política Económica para el 2001, el Poder Ejecutivo reconoce que tanto la legislación laboral como las instancias para resolver los conflictos obrero patronales tienen sustanciales efectos tanto en los niveles de empleo como en las relaciones de trabajo.

Por consiguiente, el gobierno define como necesaria una reforma que "flexibilice el mercado laboral y amplíe el número de oportunidades laborales".³²

Sin duda no es en la política salarial o laboral donde el pasado cambio político histórico del 2 de julio del 2000 ha dado frutos. Es casi un hecho que un nuevo intento de reforma laboral se encuentra en ciernes avivado por la misma llama que dio impulso a los fallidos intentos priistas de Carlos Salinas y Ernesto Zedillo; el pensamiento neoliberal, que destruye y acaba todo indicio de relación laboral estructurada bajo paradigmas impulsores de las prioridades obreras. Y es el salario mínimo bajo esa lógica y perspectiva neoliberal, siendo factor de inflexibilidad del mercado laboral, e instrumento que coarta la libertad del trabajador de vender su fuerza de trabajo al precio que quiera, uno de los principales obstáculos a abolir para las políticas neoliberales ó neoliberalismo aplicado.³³

En el siguiente capítulo observaremos y analizaremos el nivel de deterioro al que ha llegado el Salario Mínimo en México, las consecuencias que para ésta figura y sus beneficiarios han tenido las diversas políticas aquí ya estudiadas, y reconoceremos el impacto y la importancia (esto en primera instancia) que para los trabajadores el minisalario tiene, además de abundar en la polémica sobre la productividad, sus fundamentos teóricos, los grupos políticos que sostienen la propuesta de indizar los aumentos salariales a la productividad y sus probables efectos en los ingresos y nivel de vida de la población asalariada.

³² Presidencia de la República, Criterios Generales de Política Económica. México, 2000.

³³ El planteamiento del actual gobierno de borrar las zonas geográficas para el Salario Mínimo y conformar un solo minisalario unificado para el país, podría ser el primer paso para convertir al Salario Mínimo en solamente un precio de referencia, pero no un pago obligatorio al trabajador que satisfaga sus necesidades.

ANEXO ESTADÍSTICO
DEL CAPÍTULO I
(Del Cuadro 1 al 6)

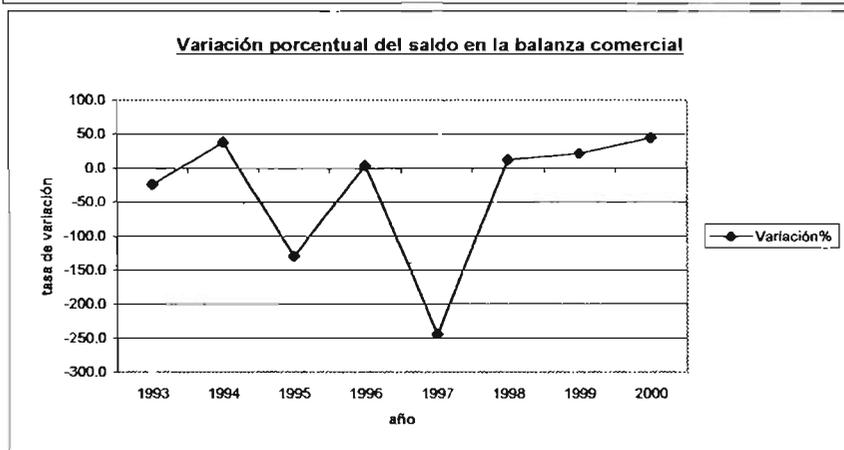
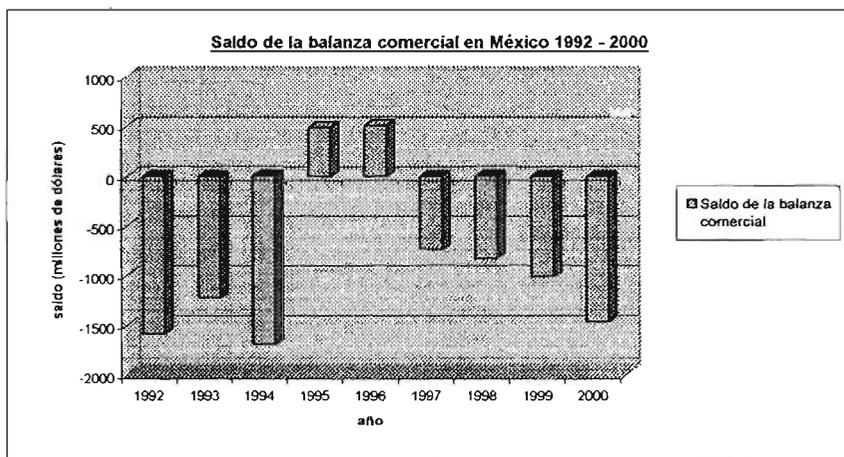
CUADRO 1

Saldo de la balanza comercial de México 1992 - 2000*

AÑO	Saldo Total	Sector maquilador	Sector no maquilador	Variación total %
1992	-1586.6	650.9	-2237.5	n.a.
1993	-1219.7	700.2	-1919.9	-23.1
1994	-1688.4	485.1	-2173.5	38.4
1995	489.1	450.6	38.5	-129.0
1996	510.5	673.8	-163.3	4.4
1997	-733.3	838.9	-1572.2	-243.6
1998	-831.2	1007.9	-1839.2	13.4
1999	-1012.7	1335.9	-2348.6	21.8
2000	-1466.7	1758.9	-3225.7	44.8

FUENTE: Banco de Información Económica, INEGI.

* Saldo total en millones de dólares a diciembre de cada año.



CUADRO 2

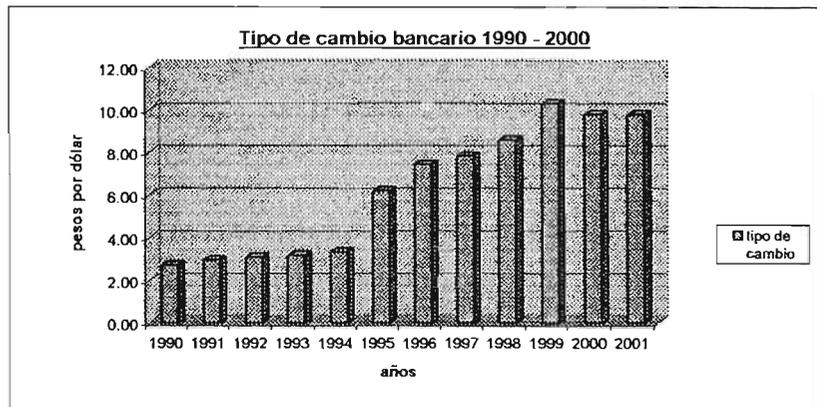
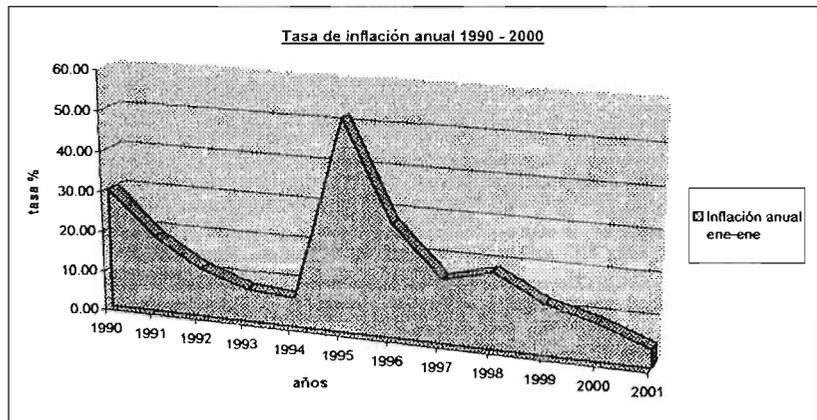
Tasa de Inflación en México y Tipo de Cambio con respecto al Dólar: 1992 - 2000.

AÑO	Inflación Anual %*	Tipo de Cambio Bancario**
1990	29.93	2.71
1991	18.79	2.97
1992	11.93	3.10
1993	8.01	3.19
1994	7.06	3.34
1995	51.97	6.20
1996	27.70	7.45
1997	15.72	7.85
1998	18.61	8.60
1999	12.32	10.30
2000	8.96	9.80
2001	4.40	9.80

FUENTE: Banco de Información Económica, INEGI.

* La inflación es la anualizada para el mes de diciembre de cada año, elaborada con el INPC de Banxico.

** El tipo de cambio bancario es el tipo de cambio de cierre para enero de cada año.



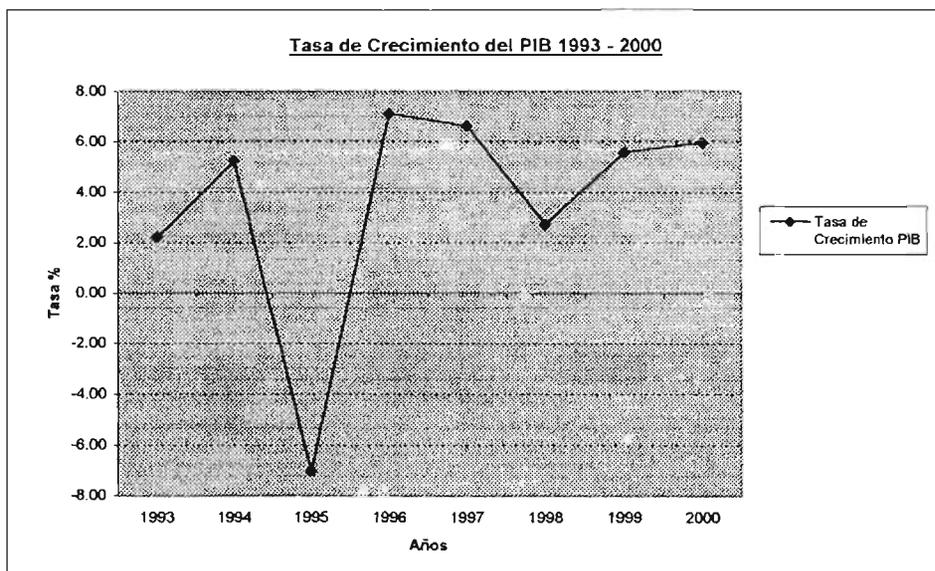
CUADRO 3
Producto Interno Bruto y Crecimiento Poblacional 1992 - 2000.**

AÑO	PIB (a precios de 1980)*	Tasa de crecimiento PIB	Tasa de Crecimiento POP	Diferencial
1992	6377.49	n.a.	1.85	n.a.
1993	6517.77	2.20	1.85	0.35
1994	6859.89	5.25	1.85	3.40
1995	6378.04	-7.02	1.85	-8.87
1996	6833.05	7.13	1.85	5.28
1997	7286.42	6.64	1.85	4.79
1998	7485.48	2.73	1.85	0.88
1999	7904.62	5.60	1.85	3.75
2000	8375.58	5.96	1.85	4.11

FUENTE: INEGI, Banco de Información Económica, www.inegi.gob.mx

* PIB correspondiente al último trimestre de cada año.

** Millones de pesos de 1980.



CUADRO 4

Tasas de Interés en México, Londres y E.U. 1992 - 2000.****

AÑO	Tasa de Interés México*	TIIP México**	Tasa de Interés Londres (Libor)	Tasa de Interés E.U.***
1992	16.88		3.31	6.00
1993	12.19	13.69	3.38	6.00
1994	14.95	28.02	6.50	8.50
1995	48.65	51.34	5.75	8.66
1996	27.24	29.65	5.55	8.25
1997	18.89	20.41	5.91	8.50
1998	33.53	36.6	5.24	7.75
1999	16.45	18.67	6.13	8.50
2000	16.98	18.39	6.53	9.50

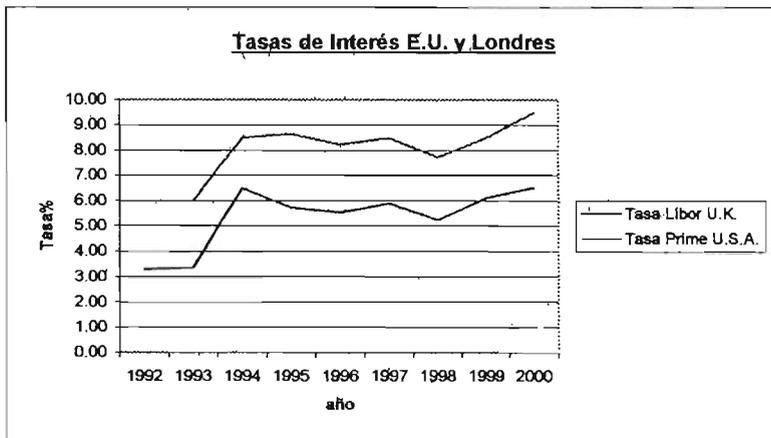
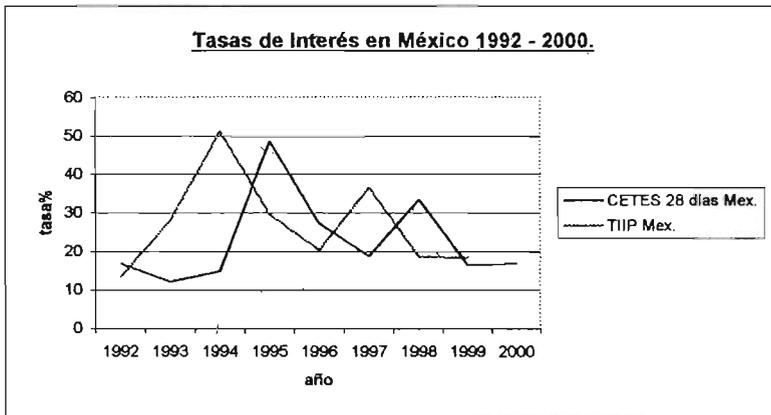
FUENTE: Banco de Información Económica, INEGI.

* Tasa de CETES a 28 días anualizada

** Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (se comienza a reportar a partir de 1993).

*** Tasa "Prime" en dólares al cierre de cada mes.

**** Cifras para el mes de diciembre de cada año.



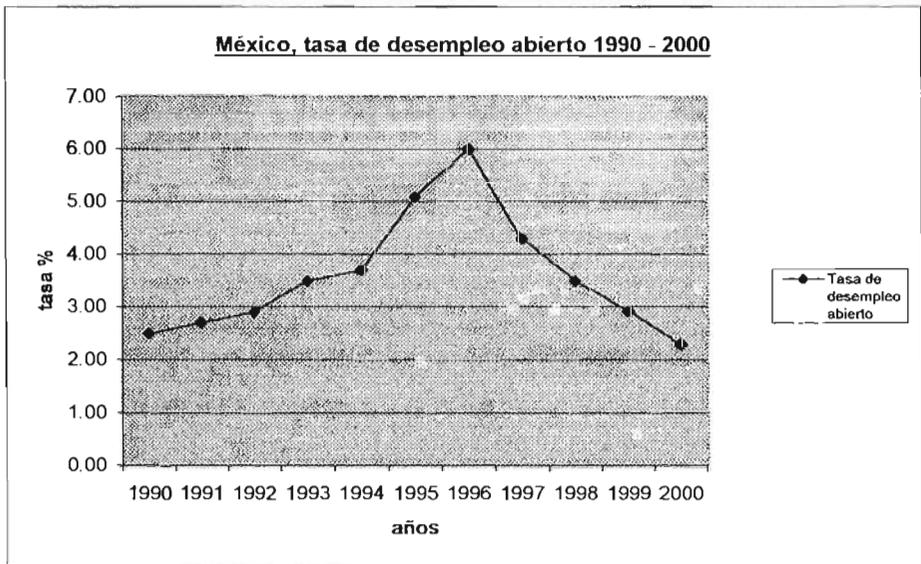
CUADRO 5

Tasa de desempleo abierto en México, 1990 - 2000.

AÑO	Tasa General de Desempleo Abierto*
1990	2.50
1991	2.70
1992	2.90
1993	3.50
1994	3.70
1995	5.10
1996	6.00
1997	4.29
1998	3.50
1999	2.91
2000	2.29

FUENTE: INEGI, www.inwgi.gob.mx

* Datos para el primer trimestre de cada año, elaborado bajo la metodología del INEGI.



CUADRO 6

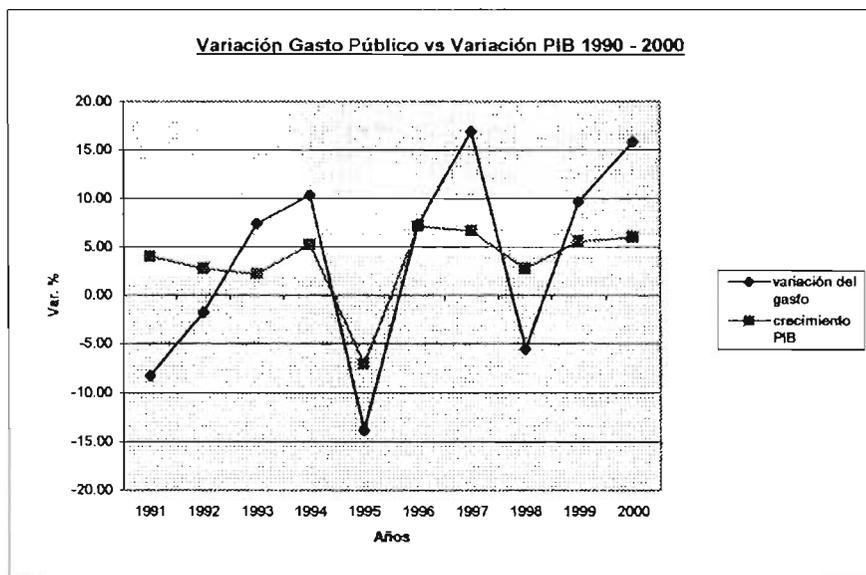
Gasto público real vs crecimiento del PIB. 1990 - 2000.

AÑO	Gasto Público Presupuestal**	Tasa de Crecimiento%	Tasa de crecimiento PIB %*
1990	898.5	n.a.	n.a.
1991	824.2	-8.27	3.99
1992	809.9	-1.74	2.70
1993	869.8	7.40	2.20
1994	959.7	10.34	5.25
1995	827.0	-13.83	-7.02
1996	887.2	7.28	7.13
1997	1037.4	16.93	6.64
1998	979.8	-5.55	2.73
1999	1074.5	9.66	5.60
2000	1244.6	15.83	5.96

FUENTE: Banco de información Económica, INEGI. www.inegi.gob.mx

* Datos tomados del Cuadro 1 y completados con información del BIE, INEGI.

** Gasto público presupuestal a precios de 1980, deflactado con el INPC del Banco de México.
(millones de pesos).



CAPÍTULO II

Consecuencias de la política salarial. Análisis de la situación del Salario Mínimo en México 1995 – 2000 y productividad; sus repercusiones en el nivel de vida de la población. ¿Para que alcanza el minisalarario en México?

2.1. El Salario Mínimo como indicador de la situación económica de los trabajadores, su cobertura, impacto e importancia.

En nuestro país, gran parte de las ideas convencionales en lo que a temas económicos se trata, acostumbran despreciar al Salario Mínimo General como indicador de bienestar o de inequidad en la distribución del ingreso, pues parten del mítico supuesto de que dentro del rango que cubre esta disposición oficial ningún trabajador (o al menos muy pocos) se encuentran en dicha situación. Para iniciar con el análisis, de la evolución del minisalarario en México será preciso comenzar con la construcción de un panorama nacional que nos permita conocer, a la hora de hablar del deterioro que ha sufrido el poder adquisitivo de dichos salarios, de la cantidad de población afectada de la que estamos hablando y establecer su perfil y lo importante y determinante que es para ellos el monto al que se fija el salario mínimo y su poder de compra. Para esto, se sugiere revisar los cuadros estadísticos 7 al 11 del anexo correspondiente que a continuación se analizarán.

Algunos estudios (como el que a continuación haremos referencia) que sobre el impacto del salario mínimo tanto en los niveles de ingreso y bienestar como en los de empleo de la población se han realizado con respecto al caso de México concluyen que dicho impacto suele ser ínfimo y poco relevante por el lado del bienestar, pero distorcionante por el lado del empleo, dentro de estas afirmaciones se localizan varias investigaciones de la Universidad de Chicago. En específico, el trabajo realizado por Linda A. Bell (1997)¹, catedrática del Haverford College y funcionaria del Banco Mundial, utilizando un modelo econométrico y datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares en México (INEGI) argumenta que la figura del minisalarario y sus fluctuaciones no tienen efecto alguno en la dinámica de empleo, ni en la de los niveles de bienestar de la población trabajadora dentro del sector formal de la economía mexicana, y hace un estudio comparativo con Colombia, en donde el sector informal de la economía no es tan amplio y determinante como en México, es por ello que allá la figura del salario mínimo, si impacta negativamente al empleo y menciona también que el mayor impacto del salario mínimo en México se da sobre el grupo de trabajadores que se encuentran dentro del sector informal, los cuales (se menciona) perciben en su mayoría de 0 a 1 salario mínimo. Nuestra evidencia recogida desde la

¹ La investigación referida fue publicada en 1997 con el título "The impact of minimum wages in México and Colombia" en Journal of Labour Economics, 1997, University of Chicago Press.

misma fuente (la ENIGH para México de 1992 al 2000 que publica INEGI) es totalmente contraria a lo expuesto anteriormente.

Si revisamos el cuadro 8 de nuestro Anexo Estadístico, nos daremos cuenta de la posición en el trabajo en México por ocupación que desempeñan las personas. Fundamentalmente a través del tiempo, podemos observar que un 70% de la población ocupada en México y que percibe remuneración es asalariada, es decir, pertenecen al sector formal de la economía, siguiéndole los empleados por su cuenta, los que bien pueden ser considerados algunos de ellos dentro del sector informal, esta población varía de entre el 21% si observamos en los períodos de estabilidad económica en el país (por ejemplo 1992 o el 2000) hasta el 25% en tiempos de crisis económicas e inestabilidad (por ejemplo en 1994 y 1996) que es cuando más fuerza de trabajo se libera hacia el sector informal de la economía, incluido en este rubro a "empleados por su cuenta".

Ahora bien, siguiendo nuestro objetivo de esta sección del capítulo de delimitar y plantear el alcance, impacto y cobertura que tiene el salario mínimo en la fuerza laboral de nuestro país, es decir en los trabajadores, revisemos primero el cuadro 10 de nuestro Anexo Estadístico; aquí presentamos los ingresos monetarios corrientes de los hogares en México, es decir, de todos los miembros del hogar que perciben un ingreso. Podemos observar que en 1994 casi el 12% de los hogares mexicanos sobrevivían con el equivalente o menos a un salario mínimo diario, el 19% percibía de 1 a 2 minisalarios y el 31% sobrevivía con 2 y hasta 3 salarios mínimos, es decir, en 1994 el 62.5% de los hogares en México percibía hasta 4 salarios mínimos o menos. En el 2000, si bien es cierto, la distribución ha mejorado ligeramente (cuadro 10) y ahora se encuentra en este mismo rango el 54% de los hogares mexicanos y son el 24.7% de ellos los que viven con hasta 2 minisalarios como máximo.

Para ser más precisos en el panorama ubiquemos únicamente al sector que directamente es incidido por el minisalario, los trabajadores asalariados. Ya observamos que ellos representan aproximadamente el 70% de la población ocupada en México según la ENIGH, ahora detengámonos a ver la composición de sus niveles de ingresos.

Los sistemas de salarios mínimos tienen la característica y la misión de proteger al trabajador que se encuentra en las circunstancias de mayor desventaja frente al mercado laboral (sin protección sindical, sin sistemas de seguro del desempleo o con una básica cobertura en salud para su familia y el mismo trabajador, por ejemplo), por medio de la garantía de percibir un monto salarial "piso" y no menos, pero sí más, es por ello que el alcance de sus efectos no se queda sólo en el rango de trabajadores que lo perciben exactamente sino existe un efecto de "colindancia" tanto hacia abajo del monto exacto del salario mínimo, donde se puede ampliar la cobertura y elevar los niveles de vida de ese sector de la población, como hacia arriba, donde el efecto de arrastre que tiene la variación de los minisalarios llega a influir en la misma dirección en los

ingresos de los trabajadores que perciben un salario parecido al mínimo pero algo más alto². Es por ello que si en una economía el salario mínimo tiene un gran impacto sobre los ingresos de los trabajadores peor remunerados entonces la mejoría en el poder adquisitivo de los minisalarios, un incremento de los mismos o bien un aumento en su cobertura provocará un estrechamiento en los diferenciales de ingresos entre los trabajadores mejor y peor remunerados, disminuyendo las desigualdades salariales y mejorando la distribución del ingreso en el país; por el contrario, una caída en este minisalario resultaría en el ensanchamiento de la desigualdad salarial y concentrada distribución del ingreso.³

En este apartado estamos buscando señalar con base a la composición de las actividades de los trabajadores en México y de sus percepciones que el impacto del salario mínimo en los niveles de vida y de ingreso es directo para esta clase, con base a relaciones estadísticas sencillas y directas pero que por ello no dejan de ser esclarecedoras y reveladoras para nuestro entendimiento de la posición actual de la clase trabajadora y los saldos que sobre ella ha dejado la política neoliberal de los gobiernos priístas y la nueva ofensiva laboral en este sexenio.

Al analizar el cuadro estadístico 11 específico del grupo de asalariados. En este se evalúa el ingreso monetario corriente sólo para los asalariados por múltiplos del salario mínimo vigente para cada año. Podemos observar la cobertura y alcance del minisalario para los perceptores ocupados asalariados de los hogares en México y es revelador constatar que de 1994 (año de la crisis) hasta 1998 el 20% de los asalariados en México percibían menos de o hasta 1 salario mínimo, lo cual habla de una cobertura e impacto importante en la población trabajadora del país (es decir 1/5 de la misma) si extendemos el umbral de influencia hasta los dos o tres salarios mínimos observaremos que haciendo un ponderado desde 1992 hasta el 2000, el 71% de los asalariados en promedio en México perciben hasta 3 salarios mínimos o menos, es decir casi tres cuartas partes del sector más grande e importante de perceptores de ingresos en el país, los trabajadores asalariados. Es decir, el salario mínimo y sus fluctuaciones incidirían directamente sobre el 71% de los trabajadores asalariados en México o en otros términos sobre el 49% de las personas que reciben un ingreso monetario en nuestro país. Además, como sabemos, una gran parte de los contratos de trabajo se revisan con base a los cambios que reporta el salario mínimo general, particularmente los de los trabajadores que no cuentan con apoyos sindicales ni de organización efectivos, y si bien en otros casos las negociaciones salariales se dan bajo otras condiciones de correlación de fuerzas entre los trabajadores y el capital, es claro que un aumento en el nivel del minisalario general provoca dos cosas en todas las revisiones de este tipo: por un lado está claro que ningún trabajador ni organización sindical aceptaría aumentos menores a los que el salario mínimo ha reportado y segundo, se eleva con dicho aumento el nivel del piso salarial

² WACHTER, M. "Cyclical variation in the industrial wage structure". En American Economic Review. Núm. 60, marzo de 1970.

³ Algunos de estos señalamientos se expresan también en el artículo: Grossman J.B. "The impact of minimum wages on other wages". En Journal of human resources, Núm. 18, 1983.

que representa el monto del minisalario, lo que al ser una obligación legal y una presión social elevará también junto con ese piso a todo su campo de influencia, que como ya vimos, es mucho, ya que todo trabajador asalariado debe contar con un contrato que debe ser revisado por lo menos una vez al año como lo estipula la Ley Federal del Trabajo en sus artículos 399 (referente al contrato colectivo) y 419 (en lo referente al contrato-ley).

Ahora bien, si nos detenemos a observar el cuadro 9 en él se muestra cuantos miembros del hogar en México perciben ingresos, o sea tienen alguna actividad remunerada, y fijamos nuestra atención en la evolución de este indicador a lo largo del tiempo nos daremos cuenta de tres fenómenos importantes para nuestro análisis que saltan a la vista.

Primero, podemos apreciar la evolución que presentan los tres primeros deciles de ingresos (que como sabemos son los grupos de hogares con los ingresos más bajos) hacia el incremento en el número de perceptores ocupados en el hogar, pasando de ser, por ejemplo sólo el 9.3% de los hogares en 1992 del primer decil los que tenían 3 o más perceptores ocupados a ser en el 2000 prácticamente el 16%, el caso más dramático lo presenta el tercer decil cuya proporción de hogares con más de tres personas ocupadas pasó del 7.97% en 1992 al 15.84% en el año 2000. Si estamos hablando de los niveles de ingresos más bajos donde los perceptores ocupados están recibiendo ingresos dentro de un rango entre los 0 y 2 salarios mínimos diarios y entre los cuales aproximadamente el 24% de los asalariados se encontraba en el 2000, podemos concebir la importancia que para este sector tienen las fluctuaciones del minisalario y la enorme mejoría que pudiera representar para su nivel de vida. Pensemos en que si en un hogar el número de perceptores ocupados ha aumentado por ejemplo de 1 a 3 o más quiere decir que tanto la madre de familia como uno o más hijos dentro de un hogar típico en nuestro país se ha incorporado ya al mercado laboral para coadyuvar al ingreso familiar y si éste todavía se encuentra ubicado dentro de los deciles más bajos querrá decir que los nuevos integrantes del mercado laboral no se han empleado por muy buena o desahogada paga, sino por el contrario fue necesario incluir a un hijo quizá para desahogar la situación financiera familiar, pues cada vez es más necesario un mayor ingreso para mantener el mismo nivel de vida y un solo perceptor, parece ser, ya no es suficiente y menos si éste o ésta reciben el pago mínimo o un salario dentro de esta esfera de influencia.

Sin embargo seguimos teniendo que la mayoría de los hogares con menores ingresos siguen dependiendo de un solo perceptor ocupado, y en este grupo de población es aún más dramático el destino que pueda tener el salario mínimo en tanto sus fluctuaciones y su poder de compra, pues de ello dependerá en gran parte si es incluido o no otro miembro de la familia al mercado de trabajo, pero que por el momento subsisten con una sola fuente de ingreso, la cual depende directamente del nivel del salario mínimo y su poder de compra. Esto, por el lado del salario también ha tenido sus repercusiones importantes, pues el deterioro de su nivel y de su poder de compra (lo que analizaremos en el siguiente nivel de la investigación a profundidad y conciencia) ha provocado la liberalización de un gran número de personas de forma temprana y

sin gran especialización ni valorización en su fuerza de trabajo hacia el mercado laboral, lo que ha aumentado la demanda de empleo y convertido a dicho mercado en una hegemonía tiránica de oferentes, impidiendo por ese lado el ejercicio de presiones por parte de los trabajadores para las alzas salariales, generándose así un círculo vicioso necesario de romper. Si bien es cierto, pues, que los niveles medios de los ingresos de las familias han subido un poco, se olvida que cada vez es más difícil que el jefe de familia solo pueda sacar adelante a su familia, y que ahora es también su esposa y algún o algunos hijos los que han sido lanzados "a las ruedas del carro de Yaggemat del capital".

Composición porcentual de las familias mexicanas con ingresos de 0 a 2 Salarios Mínimos Zona "A" del 2000*:

Composición de las familias por integrantes	% que representa esta composición respecto al gran total de los hogares	% de familias con respecto al total de cada grupo de composición e ingreso que perciben en promedio (2000)			
		24 Pesos diarios	50 Pesos diarios	68 Pesos diarios	89 Pesos diarios
2 mayores y 1 menor de edad	7.65	6.10% (110mil hogares)	8.01% (143mil hogares)	13.25% (237mil hogares)	12.18% (218mil hogares)
2 mayores y 2 menores de edad	10.14	5.88% (140mil hogares)	8.05% (191mil hogares)	11.60% (275mil hogares)	13.34% (317mil hogares)
2 mayores y 3 menores de edad	4.27	11.60% (116mil hogares)	10.58% (106mil hogares)	9.85% (98mil hogares)	12.20% (122mil hogares)
2 mayores y 4 ó 5 menores de edad	1.41	12.53% (41mil hogares)	23.56% (78mil hogares)	11.43% (38mil hogares)	12.54% (41mil hogares)
3 mayores y 1 ó 2 menores de edad	9.18	7.11% (153mil hogares)	8.59% (184mil hogares)	8.60% (185mil hogares)	8.41% (181mil hogares)

Fuente: Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares 2000. INEGI, México.

* Para el año 2000 el salario mínimo se ubicó en 37.90 Pesos corrientes diarios zona "A".

También podemos observar en la tabla anterior la problemática de los niveles de vida y el minisalario de una forma mucho más próxima a la cotidianeidad, pues sin duda este grupo de población que se muestra está directamente afectado por el nivel del salario mínimo, además, si ponemos atención en el rubro que va de los 4 a 5 menores en la familia develamos una arista más de la situación, casi el 60% de estas familias se encuentran en el rango de 0 a 2 salarios mínimos. Retomaremos estos datos en nuestro análisis del gasto de las familias y así podremos explicar mejor el panorama que seguimos develando.

La tercera observación reside en los tres últimos deciles de la población, los que ostentan los ingresos mas altos, en estos se denota una proporción casi pareja entre el número de perceptores ocupados por hogar, es decir, aquí el salario mínimo no juega ningún papel preponderante o vital para las familias y su incremento tampoco representará un cambio en la misma dirección para sus ingresos, por el contrario, según la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares del INEGI para el año 2000, el 66% de los patrones y empleadores del país se encuentran dentro de estos tres últimos deciles de población, por lo que si hubiera alguna afectación sería en sentido negativo para su ingreso, o sea de carácter redistributivo.

Hemos dado un panorama amplio y general de la importancia que tiene el salario mínimo en nuestro país y la gran cantidad de población que se ve afectada o beneficiada si este pago recupera o pierde poder adquisitivo, pero también es importante señalar las experiencias que otros países del mundo han tenido cuando se suprime esta disposición. Al respecto mencionaremos el caso del Reino Unido de la Gran Bretaña, donde al asumir el poder el gobierno neoliberal encabezado por Margaret Thatcher elimina la obligación al pago de un salario mínimo para los patrones. Diversos estudios recientemente publicados por *The Economic Journal* (Inglaterra) en mayo de 1996, admiten el incremento de la inequidad salarial, el aumento de la concentración del ingreso nacional en los sectores más ricos y poderosos de la población, por lo que los niveles de pobreza y marginación también presionaban a la alza, y por el contrario la promesa de un sólido y permanente crecimiento en los niveles de empleo jamás se cumplió, rompiéndose el dogma de la economía neoclásica que luego rescataría el pensamiento neoliberal, de que la aplicación de un salario mínimo distorsiona la libre determinación de los precios por el mercado y generaría desempleo y baja productividad. Por lo menos el caso británico de finales de los años 90 demostró que después de la abolición del salario mínimo no hubo efecto alguno en el incremento de los niveles de empleo y si, como ya lo comentamos, concentración del ingreso e inequidad salarial, además de bajo crecimiento económico y mayor rezago de la población más desprotegida.⁴

Así, pues, podemos decir, hasta este momento, que el salario mínimo a nivel general es un instrumento y referente fundamental y de primera relevancia para:

1. Conocer y elevar los niveles de vida y bienestar de la clase trabajadora pues incide directamente dentro del núcleo y estructura familiar, detonando desarrollo y bienestar para las actuales y futuras generaciones que se desenvolverán en un espacio familiar y de convivencia mucho más sano y propicio para su pleno desarrollo físico e intelectual.
2. Revertir y prevenir que grandes grupos y sectores de la población crucen el umbral de la pobreza, que ya no es fenómeno privativo de la indigencia, sino que se trata de un fenómeno que ha atrapado a gran parte de la clase trabajadora de

⁴ El debate y las conclusiones que sobre los efectos de la abolición del salario mínimo sostuvieron varios economistas ingleses se encuentra y fue consultado en el *The Economic Journal*. Núm. 106, mayo de 1996, "Edición especial sobre Salarios Mínimos" Oxford, Inglaterra.

nuestro país y de América Latina, y esto es, porque las políticas de inhibición al poder de compra de los salarios han condenado a los trabajadores a malbaratar su fuerza de trabajo por una retribución que ni siquiera es suficiente para la existencia y reproducción de su familia.

3. Construir una nueva distribución del ingreso nacional que permita desconcentrarla de los grupos privilegiados cada vez más pequeños en número pero cada vez mayores en fortuna y poder tanto por las políticas liberalizadoras de los gobiernos como por organizaciones laborales corruptas y emparentadas con este grupo de poderosos.

En lo particular, para México, ha quedado clarificado que el minisalario si es un importante indicador de la situación económica de gran parte de los trabajadores asalariados, su cobertura, impacto e importancia son evidentes y fundamentales para el cumplimiento de los tres objetivos ya mencionados.

En el siguiente párrafo discutiremos el otro mito de el pensamiento neoliberal con respecto al salario mínimo (en esta ocasión no se debatirá el falso supuesto de que el salario mínimo provoca desempleo); su relación con los procesos inflacionarios y nuestra experiencia en México. Pero de manera central, ya ubicada la población objetivo, la que está determinada por la evolución del minisalario, ahora procederemos a descubrir y analizar su comportamiento, capacidad de compra y el impacto que esto ha tenido, ya no en el ingreso, sino en el gasto de las familias mexicanas.

2.2 Inflación y poder adquisitivo del salario mínimo en México, 1995 – 2000.

2.2.1. El salario mínimo nominal y real, su evolución, proceso inflacionario y el precio de la COI.

La explicación convencional del fenómeno inflacionario

Cuando Lord Keynes irrumpe en el pensamiento económico universal con su “Teoría General del Interés, el Dinero y el Empleo” la corriente teórica que se basa en los postulados neoclásicos comienza a sufrir, desde su trinchera, serios cuestionamientos. Uno de los principales ataques de Keynes sobre la teoría neoclásica del empleo fue la negación de la Ley de Say. Keynes argumentaba que en la medida que el ingreso crecía, la parte proporcional de éste que se destina al ahorro también lo hacía y al no haber ningún mecanismo capaz de tomar dicho aumento en los ahorros y llevarlos hacia la esfera de la inversión, la creciente propensión a ahorrar golpearía a la baja de la demanda por consumo y por ende el empleo, hasta que la reducción en el ingreso agregado absorbiera o sustituyera el exceso de ahorro. El ahorro encuentra su equilibrio con la

inversión, pues, a través de los niveles de ingreso y empleo del sistema económico. El resultado de esta dinámica, argumenta Keynes, es una tasa de desempleo involuntario, esto es, la imposibilidad de los trabajadores para conseguir empleo. Así, las dos principales objeciones de Keynes a la teoría neoclásica del empleo son las siguientes: en primer lugar, una disminución del salario real de los trabajadores dado un aumento en los precios no provoca disminución alguna en la oferta de trabajo en el mercado. Y en segundo lugar, lo que determinaba el nivel del salario real no eran las negociaciones entre los trabajadores y sus patrones, puesto que los trabajadores no negocian los salarios reales sino los nominales, sino el nivel general de precios. Sin embargo Keynes jamás rompió con la concepción de que el salario es igual a la productividad marginal del trabajo, es decir, al incremento de la producción dado un aumento en la ocupación del factor trabajo. Esta reminiscencia keynesiana por sus maestros neoclásicos le acarrea a esta visión grandes problemas y contradicciones. Por un lado se afirma que a nivel "macro" el empleo depende de la demanda agregada la cual se relaciona positivamente con el salario real a causa del efecto que éste tiene en el consumo de los "bienes salario", aumentando su demanda, aumentando el volumen total de las transacciones monetarias, desplazando dinero de la esfera de la acumulación a la de la transacción y provocando luego la subida de precios (inflación). Pero del lado de las empresas o a nivel "micro", el "producto marginal del trabajo" tendrá que descender a medida que el empleo de este factor aumenta, como las industrias presentan "rendimientos decrecientes" y, como el salario depende del producto marginal, al disminuir éste, tendrá que disminuir el salario, y sólo podrá aumentar el nivel de empleo, dice Keynes, si se presenta una reducción en el nivel de los salarios reales, lo que provocará el efecto inverso al fenómeno inflacionario keynesiano explicado aquí en los renglones anteriores. Adoptando la teoría de la productividad marginal neoclásica, Keynes evade el debate sobre el valor y la producción de éste, ocupándose en el desarrollo de soluciones macroeconómicas para el desempleo, considerando que pudieran ser "factores exógenos" los que crearan las condiciones estimulantes para que los aumentos en la demanda agregada generaran incrementos en el empleo sin la necesidad de rebajas en los salarios reales. Sin embargo, la terquedad keynesiana por jamás abandonar la teoría de los salarios marshalliana heredada a Keynes por sus antepasados neoclásicos dejó abierta la puerta para una nueva ofensiva de los discípulos de Marshall, la escuela neoclásica había quedado, pues, luego de la "crítica desde adentro" de Keynes "vivió y gozando de cabal salud".

Las doctrinas inflacionarias de la "contrarrevolución" neoliberal

La inflación por el lado de la demanda

Esta "forma" de explicar el fenómeno del aumento generalizado en los precios de una economía, es decir, la inflación, es la conclusión que da el ala más radicalizada del pensamiento neoliberal encabezada por Milton Friedman a la teoría de los salarios desarrollada por dicho

economista y que ya fue analizada y expuesta ampliamente en el primer capítulo de esta investigación. La concepción de "inflación por la demanda" consiste en lo siguiente: como según este enfoque existe una tasa "natural o inercial" de desempleo a causa de las imperfecciones, fricciones e inflexibilidades que se evidencia cuando la tasa de inflación es estable, existen solamente dos formas de abatir dicho desempleo, una (la impensable de aplicar para este pensamiento) es aumentar la oferta de dinero en la economía (el único agente con esa capacidad es el gobierno) para que el empleo suba temporalmente más allá de su línea natural, lo que acarreará inflación y consecutiva baja en los salarios reales. Los discípulos más avanzados del profesor Friedman, ahora aglutinados en la escuela de las "expectativas racionales" (Lucas, Sargent, Nash, Becker y demás) coinciden todos en que la inflación es un fenómeno puramente monetario causado por el gobierno en su intento de elevar el nivel de empleo y de salarios. Concluyen, pues, que la única medida válida para lograr este par de metas es desregulando el mercado de trabajo. En otras palabras, la única cura para la inflación es el control monetario y para el desempleo la abolición de prestaciones y organizaciones obreras. La inflación por el lado de la demanda se puede explicar entonces así: si por las razones que sean la demanda se vuelve excesiva en relación a la oferta y si esta producción no puede ser inmediatamente ampliada y entonces el equilibrio general será perturbado. A este exceso de demanda, los señores que se encuentran del lado de la oferta, o sea los empresarios y dueños del capital, reaccionarán con un alza de precios, restableciendo el equilibrio, pues, según ellos, el exceso de demanda será absorbido por el alza de precios y así oferta y demanda estarán de nuevo en equilibrio. Es claro observar lo que pasa aquí; cuando el Estado adopta una política monetaria restrictiva como la recomendada por los apologistas neoliberales, por una parte la masa salarial se verá drásticamente reducida y de ello resultará una baja en el consumo popular, y, por otra parte, cierto número de empresas al no disponer ya de acceso a créditos quebrarán, lo que acelera la concentración del capital. El esquema, al menos en esta parte, pues, no tiene remedio, un alza en los salarios, al aumentar la demanda, provocará presiones a la oferta, y esta, incapaz de reaccionar rápidamente, será insuficiente, o por lo menos se romperá el equilibrio, la respuesta del capital será alzar los precios con la justificación de que la subida salarial presionó a la oferta vía aumentos de demanda, los precios suben y el alza en el salario queda neutralizada dado el descenso del salario real. Veamos ahora el apuntalamiento que le sucede a esta explicación.

El retorno a la inflación por costos y la "cargada al neoliberalismo" del neo keynesianismo

La inflación inducida por los costos es aquella en que el alza de los precios es provocada por alzas en los costos de producción sin que haya exceso de la demanda global o sectorial. La teoría de la inflación por costos descansa en los principios de la economía neoclásica de los factores de producción y en la productividad marginal decreciente de los mismos. En esta lógica el

precio de venta está compuesto por el costo más el beneficio. El costo del trabajo, compuesto por los salarios, el costo de los medios de producción (máquinas y materia prima) y su amortización, así como los intereses representan los costos de producción, la diferencia entre este monto de dinero con el precio de venta será el beneficio del capitalista. Cuando se presenta un aumento en el precio de alguno de estos factores de producción, o sea, aumentan los costos, el capitalista “no tiene mas remedio” que elevar su precio de venta con lo que se desata el proceso inflacionario. Supongamos que el sector obrero se moviliza y consigue un aumento salarial. Dicha reivindicación satisfecha por un alza de los salarios queda anulada por su consiguiente alza de precios, claro está, si todo lo demás permanece constante, es decir, si el beneficio del capitalista no varía. Decimos en el título de esta sección el “retorno a la inflación por costos”. Evidentemente, sobre esta explicación, bastante truculenta, sobre el fenómeno inflacionario descansa el tan llevado y traído argumento gubernamental de la “espiral inflacionaria” o el “círculo vicioso de salarios e inflación” una y mil veces repetido y escuchado por los secretarios de hacienda del gobierno de Ernesto Zedillo durante la crisis (especialmente por el ahora presidente del Banco de México Guillermo Ortiz) y base estructural, columna vertebral de la política antiinflacionaria neoliberal aplicada en México hasta la fecha. Pero ni si quiera sus propias cuentas pueden cuadrar, pues dentro del nivel macroeconómico es reconocido tanto por keynesianos como por monetaristas cuatro componentes básicos del aumento de precios en una economía los cuales son: salarios, impuestos del gobierno, costo de las importaciones y las ganancias de los capitalistas.

Si revisamos el cuadro 13 del anexo estadístico nos daremos cuenta de la distribución de dichos factores en México y su influencia (bajo este punto de vista) en los aumentos generalizados de precios (inflación). Como podemos observar hay casi un balance entre los aumentos corrientes de los salarios y de las ganancias de los capitalistas (o el excedente bruto de operación, que son las ganancias de los empresarios dentro del proceso productivo contabilizadas por INEGI), solamente en el período de la crisis económica 1994 – 1995 los aumentos en las ganancias del capital se disparan en relación a todos los demás, pero hay que tener mucho cuidado con esta afirmación pues si observamos la segunda gráfica del cuadro 13 observaremos la composición del PIB entre ganancias del capital y salarios, vemos que éstos últimos participaban con el 56% del producto nacional en el 2000, mientras que los salarios alcanzaban solamente el 29.6%. En otras palabras, no es lo mismo que un millón de pesos aumente en, digamos, un 25%, lo cual sumaría un total de 250 mil pesos, a que 300 mil pesos aumenten el mismo 25%, lo que representaría 75 mil pesos. Así que bajo su misma lógica o perspectiva serían más culpables las ganancias de los capitalistas de los aumentos de precios que lo que pudieran ser los salarios, pues bajo esta dinámica los salarios tendrían que aumentar en un 300% para equiparar su arrastre de precios con el de las ganancias. Otra peculiaridad de la llamada “inflación por costos” es que en ella los “beneficios” de los capitalistas no son considerados parte de los costos de la producción por lo cual los incrementos en las ganancias o beneficios como los llama esta teoría no provocan inflación, dado que no son costos, y no se ofrece otra razón para explicar dicha afirmación. Dentro de esta

teoría inflacionaria sólo existe una forma de que los salarios aumenten su nivel sin provocar inflación, y ésta es aumentando la productividad del trabajo de manera paralela a los salarios (se explica el por qué del título "el retorno a la inflación por costos" y la importancia de volver a rehojear aquí el apartado de la nueva cultura laboral foxista del capítulo I). La corriente económica de los llamados "neo keynesianos" están también dispuestos a subirse al barco neoliberal sin importarle que éste se encuentre evidenciando todas sus contradicciones. Uno de sus exponentes, el profesor J. Meade de la universidad de Cambridge, en Inglaterra, afirma en consonancia con estas dos corrientes de pensamiento (inflación por la demanda y costos) que el balance inflacionario está dado por salarios pagados excesivamente altos, ello provocado por los movimientos sindicales (Trade Unions)⁵. En consonancia con esto, la corriente neokeynesiana plantea que la tasa de desempleo provocada por la inflación estabilizada o no acelerada (NAIRU en sus siglas en inglés) es una función del exceso de salarios pagados por las presiones de los sindicatos, lo que provoca que no se pueda alcanzar el pleno empleo. La NAIRU, que no es más que la versión neokeynesiana de la "tasa natural de desempleo" de Friedman, requiere, según esta corriente, para ubicarse en sus niveles más bajos o de casi pleno empleo, que los incrementos salariales sean cada vez menos y de menor cuantía, porque, en primer lugar, es cada vez menor el aumento que en la cantidad de producción se puede hacer y son cada vez más trabajadores los que se incorporan al proceso con un "stock" de maquinaria y equipo "dados" así como con "recursos limitados" de las empresas. Y en segundo lugar, argumentan los neo keynesianos, el "pobre" empresario debe de vender su producto en un mercado "imperfecto" lo que quiere decir que no todo se venderá, y si se vende será a un precio de mercado "castigado" (es decir, menor al que el capitalista deseaba) o tendrá que incurrir en "costos extraordinarios" de venta (como publicidad, marketing, estrategias de venta, etc.). Para rematar a la clase trabajadora, el pensamiento neo keynesiano señala que si bien económicamente el salario no debe ser más que una categoría "residual" como lo indicaba Marshall (o sea la productividad marginal del trabajo), éste debe tener como límite insuperable para sus incrementos, el aumento de la productividad marginal del trabajo⁶.

Revisadas las dos tesis inflacionarias hegemónicas en el estudio de la economía convencional, no nos quedaría más que esperar con fatal resignación el final de la clase trabajadora ya sea por hambruna o por desahuciada desesperación, asistiendo así al renacimiento de la nueva servidumbre en condiciones de nueva esclavitud. Ciertamente estas teorías no ofrecen por ninguna arista que se quiera buscar, ninguna posibilidad o esperanza ni siquiera de mejoramiento en las condiciones de vida y de trabajo de los trabajadores, es más, prevén grandes

⁵ MEADE J. "Full Employment Regained". En Occasional Papers. Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Cambridge. Cambridge University Press. Núm. 61. Inglaterra, 1995.

⁶ La exposición de los postulados neokeynesianos puede encontrarse de manera más amplia y desarrollada en: Wilkinson Frank. "Inflation and employment: is there a third way?" En Cambridge Journal of Economics. Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Cambridge. Núm 24. Inglaterra. Julio del 2000.

cataclismos y hecatombes descomunales si alguien se atreviera a incrementar los salarios por encima de la productividad. Pero, ¿es esta toda la verdad? ¿en realidad estamos "condenados" y sin salida? ¿Son estos argumentos que entrañan fatalidad e irrefutabilidad para el trabajador el final de nuestro camino? Afortunadamente no. Lo que acabamos de exponer es el punto de vista del capital, de los dueños del dinero y del poder político a nivel mundial y nacional, quienes en abierta defensa de sus intereses económicos disfrazan la realidad con mantos de imposibilidad para los que no cuentan más que con su fuerza de trabajo. Si seguimos por esta ruta definitivamente tendríamos que concluir nuestra investigación en este punto, pues nuestra tesis sobre la posibilidad de sucesivos y cuantiosos aumentos salariales para la mejora en el nivel de vida de la población en México hubiera quedado inevitablemente destruida. Sin embargo este pensamiento antes revisado no nos cuenta ni una migaja de la verdad y nos oculta una parte fundamental de la historia que contaremos y develaremos a continuación, es el renacimiento de la lucha de los que nada tienen más que su fuerza de trabajo por un mejor nivel de vida ahora, porque es posible y justo. El intento por culpar a los aumentos en los salarios de las escaladas inflacionarias y la inviabilidad productiva, es por lo menos, una jugada tramposa disfrazada de científicidad, y una muy fácil salida para no explicar una dinámica del proceso de producción en donde el trabajador y su salario no fueran los culpables de todos los males económicos que aquejan a esta sociedad. A continuación explicaremos por qué los salarios no son la causa de la inflación, ni siquiera de un poco de ésta, y trataremos de fundamentar la posibilidad y viabilidad de incrementos salariales sin incurrir en ninguno de los grandes cataclismos que nos plantea la economía convencional capitalista. El objetivo es encontrar y fundamentar de manera concreta y clara desde el punto de vista científico que sí es posible revertir el proceso de pauperización extrema de los asalariados en México sin más sacrificios de su parte, para ello desarrollaremos y expondremos de forma teórica y práctica a continuación la teoría de los salarios de Karl Marx.

La negación del vínculo salarios – inflación en la teoría de los salarios de Marx

En primera instancia comenzaremos por explicar el sentido que da valor a las mercancías, es decir a los productos que se encuentran en el mercado y son susceptibles de intercambiarse por otros o por dinero. Si estamos en la capacidad de intercambiar mercancías de formas y usos tan diversos, no es porque el trueque se haya sustituido por el intermediario "dinero" como suele afirmar el pensamiento neoliberal, sino porque existe una sustancia social común a todas ellas, totalmente distinta a sus propiedades naturales siempre diversas entre sí, dicha sustancia es el trabajo, y los valores de cambio de las mercancías, funciones sociales determinadas por éste. Sin embargo no estamos hablando de simplemente trabajo, sino de trabajo social. Es decir, el que ha producido un objeto para su uso y satisfacción personal ha cristalizado trabajo en el, pero no trabajo social, éste último sólo está plasmado en las mercancías. Cuando consideramos a las mercancías como valores es porque en ellas está plasmada una cierta cantidad de trabajo social

que es el que las transforma de simples objetos en mercancías. La única diferencia bajo esta concepción que existe entre una mercancía y otra son las diferentes cantidades de trabajo plasmadas en cada una de ellas. ¿y cómo es que se mide la cantidad de trabajo?

Es cierto que no es la misma clase de trabajo la que se necesita para fabricar una silla que para armar con microcomponentes un aparato electrónico (trabajo abstracto). Sin embargo se pueden reducir todas las clases de trabajo a uno medio o simple, el cual puede ser medido en relación al tiempo que dura realizándose, ya sean días, horas, minutos, etc. Las mercancías, pues, tienen valor porque en ellas está cristalizada una cierta cantidad de trabajo simple (medido en unidades de tiempo), el cuánto valen (magnitud de valor) más o menos que otras depende de cuánta cantidad (relativa) de trabajo social es necesaria para su producción. Entonces los valores relativos de las mercancías se determinan por las correspondientes cantidades o sumas de trabajo invertidas, realizadas, plasmadas en ellas, las cantidades correspondientes de mercancías que pueden ser producidas en el mismo tiempo de trabajo, son iguales⁷.

Llegamos, pues, a una de las grandes aportaciones de Marx al pensamiento y a la ciencia económica, porque se concluye así, que el valor de las mercancías está determinado, no por los precios de los factores de producción en abstracto, ni por las cantidades de dinero necesarias para producirlas, (pues el dinero no es la medida del valor, sino una expresión del mismo) ni tampoco (y lo más importante para nuestro tema de estudio) el valor de las mercancías está determinado por los salarios, sino por las cantidades relativas de trabajo necesarias para producirlas.

Y ¿cómo es posible llegar a semejante conclusión? Porque partimos de la base entonces de que la retribución al valor de la fuerza de trabajo (o sea los salarios) y la cantidad de trabajo necesaria para producir una mercancía son dos cosas completamente distintas. Si como ejemplo suponemos que un litro de leche cuesta lo mismo o es equivalente a una caja de galletas, estamos encontrando que son valores iguales o equivalentes por ser materialización de cantidades de trabajo medio. Pero de aquí no podemos suponer ni por error que los salarios de los obreros de la granja lechera y de la fábrica de galletas son iguales. Puede ocurrir que los obreros de dicha fábrica perciban 2 salarios mínimos por sus 8 horas de trabajo, y los obreros de la granja reciban sólo medio minisalarío por las mismas 8 horas que trabajaron, mientras que el valor de las dos mercancías siguen siendo equivalentes. O así sucesivamente los salarios de cada trabajador pueden representar cualquier proporción con respecto al valor de la mercancía que produjeron, pero el valor de la caja de galletas y el litro de leche seguirá siendo el mismo y equivalentes uno con el otro. Es claro que sus salarios no podrán ser mayores o rebasar los valores de las mercancías que produjeron, como la porción de los salarios con respecto al PIB no podrá rebasar al valor de la producción nacional, pero sí podrá ser inferior en todos los grados y proporciones imaginables. En otras palabras; *los salarios de los trabajadores estarán limitados por los valores de*

⁷ MARX, Karl. "Salario, precio y ganancia". En Obras escogidas de Carlos Marx y Federico Engels. Tomo I Ed. Progreso, Moscú, Rusia, 1965. p. 396.

las mercancías que producen, pero los valores de las mercancías que producen no estarán limitados por sus salarios. Determinar los valores relativos de las mercancías con base a las cantidades relativas de trabajo plasmadas en ellas, salva el callejón sin salida al que se enfrenta el pensamiento económico convencional de determinar el valor de las mercancías en base al valor del trabajo (salario), o dicho de otra forma, determinar el valor del trabajo necesario para producir una mercancía con base al valor del trabajo.

Pero para descubrir el valor total, es decir el valor con el que saldrá la mercancía a su aventura por el mercado, o sea el valor de cambio, además de conocer la cantidad de trabajo plasmado en ella durante el actual proceso de producción, a éste es necesario sumarle la cantidad de trabajo que se ha encerrado ya antes, durante otros procesos productivos, en las materias primas con las que se ha elaborado la mercancía y encerrado también en la maquinaria, herramientas y edificaciones que se emplean en el proceso de producción. El valor de cada elemento que participa en el proceso de elaboración de una nueva mercancía es también igual a la cantidad de trabajo plasmado anteriormente (es decir, en un proceso productivo efectuado en tiempo pasado al actual proceso) en cada uno de dichos elementos. Saltan a la vista, pues dos diferencias entre los elementos necesarios para la producción, que tienen que ver con la incorporación del trabajo pretérito que encierran a la nueva mercancía y con el carácter del trabajo contenido en cada proceso.

En primera instancia, la diferencia entre el trabajo contenido por las "materias primas" y el que se despliega en el proceso productivo para fabricar una nueva mercancía tiene que ver con el momento en el que fue desplegado. El trabajo incorporado en las materias primas sólo transfiere su valor a la nueva mercancía, mientras que el trabajo necesario para la creación de dicha nueva mercancía, que se despliega y ejerce por los trabajadores dentro del "nuevo" proceso de producción, no transfiere sino que crea nuevo valor y será de este "trabajo nuevo" del que el capitalista obtendrá su "ganancia" (como lo veremos más adelante) y de ninguna manera del trabajo pretérito o anterior.

La segunda diferencia existe en la forma en la que se transfiere dicho valor de los elementos materiales que constituirán la nueva mercancía hacia esta misma. En primer lugar debemos aclarar que es solamente el trabajo "nuevo" o el que se despliega sobre la nueva mercancía el único capaz de con su accionar transferir dicho valor de las materias primas al nuevo producto. La diferencia recae en que mientras las materias primas propiamente dichas (como serían la madera para los muebles, algodón para la ropa, las hojas de aleaciones metálicas para los automóviles, etc.) transfieren a través del trabajo ejercido sobre ellas la totalidad de su valor (el trabajo pretérito realizado para producirlas dentro de su propio proceso productivo) en un solo proceso de producción, de una vez e inmediatamente a las mercancías que ayudan a producir, en el caso de los instrumentos de producción como las herramientas, maquinaria, edificios, etc. éstos son utilizados en muchos procesos productivos, constantemente, durante muchos años incluso, y a través del trabajo ejercido por los obreros con ellos sólo transfieren una parte de su valor a las

nuevas mercancías producidas cada vez que son utilizados, es pues, este el desgaste que sufren las maquinarias y herramientas durante largos períodos de tiempo, y sólo al final de su vida útil han transferido la totalidad de su valor en una gran cantidad de procesos de producción.

Ahora bien, ya sabemos que el valor de una mercancía lo determina la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirla, esto es correcto haciendo abstracción del mundo que nos rodea y en el cual el capitalista necesita colocar sus mercancías, por ello es necesaria la precisión que Marx define para este caso, pues se pudiera pensar que entonces entre más trabajo le cueste al obrero por lentitud, incapacidad o pereza más valdrá el producto de su trabajo, y esto no es así, pues estamos hablando en realidad que lo que determina el valor de cambio de las mercancías es la cantidad de trabajo social necesario, es decir, dentro de nuestra sociedad en éste nuestro tiempo existen condiciones de avance tecnológico, científico y organizacional que determinan las condiciones medias de producción (o sea el promedio o ponderado general de cómo se produce cierta mercancía) y la destreza de los trabajadores. Así, por ejemplo, si hace 100 años existían 3 empresas fabricantes de zapatos cuyos obreros producían un par en 5, 7 y 6 horas respectivamente, la cantidad de trabajo social para producir un par de zapatos en la economía de aquel tiempo era de $18/3 = 6$ horas. Quien produjera por encima de esta media se vería en dificultades para vender su producto en el mercado y quien produjera por abajo tendría la capacidad de quebrar a su competencia. Pero hoy en día existen 5 empresas zapateras cuyos obreros producen un par en 2, 3, 1, 3 y 2 horas respectivamente. Estos, es que en nuestra sociedad la cantidad de trabajo social necesaria para producir un par de zapatos es ahora de $11/5 = 2.2$ horas, evidentemente, produciendo con las disposiciones técnicas y sociales de hace 100 años en la actualidad no habría posibilidad de subsistencia para ningún obrero ni capitalista. El valor de cambio en el mercado, pues, de las mercancías, está determinado por esta cantidad de trabajo social o media ponderada de toda la economía en ese momento. Estas cantidades como vemos varían constantemente de una mercancía a otra, y esto se debe, según Marx, a la constante dinámica que presentan las "fuerzas productivas" del trabajo aplicado, esto es, la capacidad que desarrolla el trabajo para producir más mercancías en menos tiempo, en relación a períodos de tiempo pasados, o sea, que entre mayores sean las fuerzas productivas del trabajo en una sociedad o en un sector productivo dado, más productos se elaborarán en un menor tiempo, y si son menores, menos productos en más tiempo. Dichas fuerzas productivas para Marx, dependerán de dos condiciones:

- a. De las condiciones de la naturaleza en el territorio donde se desarrolla el proceso de producción (fertilidad del suelo, condiciones climáticas, etc.)
- b. De las condiciones sociales del trabajo, como por ejemplo: la mejora en la eficiencia de la división del trabajo, la concentración del capital, el perfeccionamiento de la maquinaria y herramientas, del avance tecnológico aplicado al proceso productivo y de los medios de transporte y comunicación.

De aquí se desprende una ley general dentro de la Crítica a la Economía Política marxista del proceso de producción de mercancías: "Los valores de las mercancías están en razón directa al tiempo de trabajo invertido en su producción y en razón inversa a las fuerzas productivas del trabajo empleado"⁸.

Hasta aquí hemos basado el análisis a la esfera de la producción que es en donde se determina el valor de las mercancías por la cantidad de trabajo social necesario para producirlas, pero ¿qué pasa en la esfera del mercado? En realidad no gran cosa, dentro del mercado cada mercancía tiene un precio, que no es otra cosa que la expresión en dinero del valor, o sea, el valor de las mercancías, como ya vimos, se determina en la esfera de la producción, así como su precio, y no en el mercado, ya que solamente en dicho lugar los precios podrán sufrir algunas alteraciones resultado de la dinámica del intercambio, pero el valor es inalterable. La expresión en dinero del valor, o, "la conversión del valor en precio"⁹ es un proceso mediante el cual se les da a los valores de las mercancías una forma "independiente y homogénea"¹⁰ para presentarse en el mercado, expresando así cantidades iguales, y por ende intercambiables, de trabajo social (y simple). Y en la medida en que el precio es sólo la expresión dineraria del valor de las mercancías (dice Marx) es posible hablar de un "precio natural" o sea que expresa exactamente el valor de la mercancía. Entonces será el precio de mercado en su carácter "natural" el que exprese la cantidad de trabajo social necesario para producir cierta mercancía, dadas las capacidades medias de las fuerzas productivas en cierto momento en cierta nación, o sea, la cantidad de trabajo social medio necesario.

Pero las fluctuaciones rápidas y repentinas de los precios en el mercado, según Marx, se rigen por la ley de la oferta y la demanda, y a veces estas oscilaciones pueden ubicar al precio de la mercancía por encima o por debajo de su precio natural o valor. Sin embargo, señala Marx, es el precio natural hacia donde gravitarán por encima o por debajo los diferentes precios de mercado sin desviarse (salvo condiciones excepcionales) importantemente del mismo. Marx sostiene, además, que a largo plazo la oferta y la demanda suelen hallar su equilibrio justo en el precio natural o valor de las mercancías, por lo que el muy conocido razonamiento de que la ganancia del capitalista proviene de aumentar exageradamente el precio de su mercancía vendiéndola a un precio exageradamente más alto al de su valor es totalmente falso. De ser así, "lo que uno ganase constantemente como vendedor, tendría que perderlo continuamente como comprador"¹¹. Si uno desembolsa cierta cantidad de dinero para comprar una mercancía, y aquel vendedor nos devuelve la misma cantidad de dinero al comprar nuestra mercancía (sea trabajo o cualquier otra) jamás nos haremos ricos por muy caro que vendamos nuestro producto, es claro que bajo esta lógica no puede existir ni generarse ninguna ganancia. Entonces para explicar el fenómeno de la ganancia

⁸ MARX K. *Op. Cit.* p. 399.

⁹ MARX K. *Op. Cit.* p. 400.

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ MARX K. *Op. Cit.* p. 401.

debemos partir de la base de que las mercancías se venden por sus valores (o precio natural) en general y que las ganancias se obtienen de vender dicha mercancía por su valor o cantidad de trabajo plasmado en ella, ni más ni menos.

•El valor de la Fuerza de Trabajo

Si el trabajo plasmado en la mercancía es el valor de la misma, entonces ¿cuál es y cómo se expresa el valor del trabajo?

En su espléndida obra "Salario, Precio y Ganancia" (la cual está siendo columna vertebral de nuestro presente análisis) Marx explica a los trabajadores ingleses el juego de apariencias que viven diariamente y con el que pretenden explicar su situación. Les menciona que ellos están convencidos de que diariamente al ir a laborar a sus respectivos centros de trabajo lo que le están vendiendo al patrón es su trabajo y que por lo tanto ese trabajo debe tener un precio y puesto que el precio es la expresión dineraria del valor debe existir algo que sea el valor del trabajo. Marx explica allí que no existe propiamente dicho el valor del trabajo, puesto que si quisiéramos determinar el valor de 8 horas de trabajo tendríamos que saber cuánto trabajo se encierra en 8 horas de trabajo, pues 8 horas de trabajo, esto es, pues, un callejón sin salida.

En realidad lo que el obrero vende no es en sentido directo su trabajo, sino su fuerza de trabajo, con lo cual se le concede al capitalista el derecho a disponer de dicha fuerza de trabajo por cierto período de tiempo (jornada de trabajo), si fuera posible, en ocasión de un cambio en las leyes o disposiciones laborales, que la fuerza de trabajo se vendiera sin limitante alguna del tiempo, por ejemplo para toda la vida del obrero, estaríamos ante el retorno (señala Marx) al sistema de esclavitud¹².

Desde esta perspectiva podremos diferenciar el trabajo, de la fuerza de trabajo, explicar éste último concepto y determinar su valor como el de cualquier otra mercancía. Comencemos por lo primero, por fuerza de trabajo nos referimos a la capacidad que posee el trabajador para transformar la materia y con ello producir bienes útiles, la fuerza de trabajo es, pues, la capacidad del trabajador de crear mercancías en un tiempo de trabajo nuevo, agregando un nuevo valor al proceso de producción, es decir, la capacidad del trabajador para con su despliegue de trabajo sobre los objetos de trabajo (materias primas) y medios de trabajo (máquinas y herramientas) transferir valor pretérito y crear valor nuevo. En segundo lugar, si afirmamos que la fuerza de trabajo es lo que en realidad el trabajador vende al capitalista (y no el trabajo en sí) para que éste disponga de ella por una limitada cantidad de tiempo, estamos hablando entonces también, de una mercancía que se intercambia en el mercado por dinero. Pues entonces como cualquier otra mercancía su valor está determinado por la cantidad de trabajo social necesaria para su

¹² Es interesante aquí señalar la cita que Marx recoge de la obra "Leviatán" de Tomas Hobbes: "Lo que un hombre vale o en lo que estima es, como en las demás cosas, su precio, es decir, lo que se daría por el uso de su fuerza". En Marx K. Op. Cit. p.403.

producción. Pero, ¿cómo se puede producir fuerza de trabajo? Señala Marx que “la fuerza de trabajo de un hombre existe, pura y exclusivamente en su individualidad viva”¹³ y para que esa individualidad se mantenga viva, se desarrolle y se sostenga, es necesario que perciba y consuma una cierta “canasta” de artículos de primera necesidad (a esto nos referimos a los alimentos en un nivel más elemental, vestido, calzado, aseo personal y salud, en un segundo nivel, y educación, esparcimiento y ahorro en un tercer plano). Ahora bien, además del ser individual, el obrero necesita reproducirse, formar una familia y sostenerla con su fuerza de trabajo que vende, esto es indispensable porque de dichas familias trabajadoras saldrán los substitutos de los trabajadores mayores que como las máquinas se van desgastando con el tiempo y dejan de ser aptos para el proceso de trabajo. Esto es así puesto que si se desgastara toda la fuerza de trabajo actual y no hubiera descendencia de los mismos, ¿qué sector o clase social ocuparía su lugar para vender su fuerza de trabajo y generar valor? Obviamente ninguna estaría dispuesta a desempeñar dicha tarea. Por consiguiente el valor de la fuerza de trabajo deberá incluir la reproducción del trabajador y de su fuerza, o en otras palabras, garantizar el desarrollo y supervivencia de sus hijos para ocupar el lugar de sus padres cuando llegue el momento, por eso, la “canasta” de la que hablábamos anteriormente debe ser suficiente no sólo para el sustento del individuo, sino para el sustento de toda su familia.

También, como toda mercancía, la cantidad de trabajo necesario para producir cierta fuerza de trabajo con características diferenciadas a las otras, generará valores distintos para cada fuerza de trabajo. Así podemos señalar que el salario es al valor de la fuerza de trabajo como el precio es al valor de la mercancía, es la expresión dineraria de su valor, y lo puede representar perfectamente (podríamos llamarlo “salario natural”) o también dentro de la esfera del mercado puede variar fluctuando alrededor de su valor, en un mercado, pues, donde se diera un equilibrio justo entre la oferta y demanda de fuerza de trabajo, el valor de ésta (canasta básica) sería igual al salario. Así pues, el valor de la fuerza de trabajo se determinará por el valor de los artículos de primera necesidad, (y esto tendrá que variar según las diferentes condiciones y niveles de vida que los trabajadores hayan conquistado en sus diferentes naciones) exigidos para producir, desarrollar, mantener y perpetuar la fuerza de trabajo. Sin embargo la característica principal y fundamental de la fuerza de trabajo es que es la única mercancía capaz de crear valor, de generar valor nuevo y por consiguiente ganancia y plusvalía.

•La Canasta Obrero Indispensable (COI)

Ya en la Constitución política mexicana de 1917, que sigue vigente en nuestro país hasta la fecha, se definía al salario mínimo en base a su “precio natural” o al valor de la fuerza de trabajo (o sea a la cantidad necesaria de trabajo social para producir los bienes indispensables para la

¹³ *Ibid.*

reproducción y sustento como obrero del trabajador y su familia). Hemos destacado más de una vez en esta investigación los párrafos del artículo 123 constitucional en donde se define como principal característica que debe cumplir (y cubrir) el salario mínimo en nuestro país a la cobertura total de un precio "natural" o valor de la fuerza de trabajo, más bien deseado y no precisamente real. Es decir, tanto la Ley Federal del Trabajo como la constitución proponen que el salario mínimo en el mercado mexicano alcance a cubrir los dos elementos conformantes del valor de la fuerza de trabajo, por un lado, el referente a los aspectos puramente físicos, el límite mínimo, que tiene que ver con artículos de primerísima necesidad absolutamente indispensables para el mantenimiento y reproducción estrictamente física del obrero (alimentos y medicinas). El valor de dichos medios indispensables, constituye pues, el límite mínimo del valor de la fuerza de trabajo. Por otro lado están los elementos que constituyen la otra parte del valor de la fuerza de trabajo, que tienen que ver con aspectos sociales, el nivel y la calidad de vida tradicional al que está acostumbrado el trabajador, sus necesidades culturales y de educación, en donde cada pueblo y nación es muy distinto así como cada período o tiempo histórico. Las leyes mexicanas tratan de "normativizar" sobre este aspecto diciendo, por ejemplo, la Ley Federal del Trabajo en su artículo 90, que el salario mínimo deberá cubrir las necesidades "normales" del jefe de familia (como ya vimos en esta parte de la teoría de los salarios de Marx, no se trata solamente del sustento del obrero sino también de su perpetuación a través de su descendencia) tanto en el aspecto material (el elemento físico e indispensable del valor de la fuerza de trabajo) como en el orden social y cultural (el elemento histórico o social del valor de la fuerza de trabajo). Sin embargo observando bien podemos deducir que dicha ley sólo se preocupa por que el nivel de vida tanto social como físico del trabajador que percibe el minisalario se mantenga pero no indica en ninguna parte la necesidad de que este nivel de vida vaya escalando necesidades y cubriendo cada vez más, es decir, se preocupa por que el nivel dado no descienda o se mantenga, pero nada menciona de la posibilidad de un ascenso del mismo, trata, pues, de proteger solamente la reproducción y perpetuación del trabajador más desprotegido y explotado (el que percibirá el salario mínimo) en sus mismas condiciones históricas, si bien le va. En realidad, pues, estos dos elementos conformantes del valor de la fuerza de trabajo pueden ser escamoteados por el capitalista y arreglárselas para disminuir cada vez más este valor, pues en realidad, le sirven igual 3 generaciones de obreros enfermos y malnutridos que una generación de trabajadores fuertes y sanos. Sobre esta perspectiva nace el concepto de las "canastas básicas" que representan precisamente el valor de la fuerza de trabajo expresado en artículos de consumo de primera necesidad para la reproducción y sustento de su fuerza.

Surgen así, varios tipos de canastas básicas; las que comparan niveles de vida entre trabajadores de distintas naciones a través de su consumo, las que evidencian que es lo que consume o puede consumir en realidad el obrero con su salario y nos muestran el nivel y grado de deterioro que sufre el valor de la fuerza de trabajo y las condiciones en las que se reproduce, otro

tipo de canasta básica es la que muestra el consumo necesario para una digna conservación y reproducción del obrero y su familia.

La Canasta Obrero Indispensable (la COI) es producto de la investigación conjunta del grupo de alumnos y profesores que han pertenecido y pertenecen al Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía de la UNAM, es una canasta real, conformada por un conjunto de bienes y servicios necesarios e indispensables para el sustento y reproducción de una familia obrera mexicana promedio integrada por 5 miembros, dos adultos, un joven y dos menores, e incluye alimentos, productos para el aseo personal y del hogar, energía y requerimientos de transporte público. Esta canasta no está considerando los gastos necesarios en vivienda, educación, salud, ropa y vestido y esparcimiento, pues la COI pretende medir precisamente el límite mínimo del valor de la fuerza de trabajo. El valor medido en pesos corrientes de la COI se obtiene en base a encuestas realizadas en el Distrito Federal en tianguis, mercados públicos y mercados sobre ruedas.

**Mercancías de consumo y uso obrero y sus cantidades que componen la COI
(corresponden al consumo de una familia de 5 miembros en un día)**

Producto	Cantidad	Producto	Cantidad
<u>1.- ALIMENTOS</u>			
Aceite	0.206 Lts.	Sopa de Pasta	Una bolsa
Arroz	0.141 Kgms.	Tortillas	1.068 Kgms.
Azúcar	0.316 Kgms.	Tomate	0.119 Kgms.
Café	1 Bolsa (20Grs.)	Leche (bolsa)	2.0 Lts.
Calabacitas	0.149 Kgms.	Leche (cartón, pasteurizada)	0.279 Lts.
Cebolla	0.150 Kgms.		
Chile Serrano	0.088 Kgms.	<u>2.- ASEO PERSONAL Y DEL HOGAR</u>	
Chile Poblano	0.063 Kgms.		
Frijol	0.237 Kgms.	Jabón	Tocador100Grs.
Huevo	0.261 Kgms.	Detergente	Bolsa 250 Gms.
Jitomate	0.147 Kgms.	Papel Higiénico	Rollo(0.33dePza)
Lechuga	0.202 Kgms.		
Limón	0.078 Kgms.	<u>3.- TRANSPORTE</u>	
Naranja	0.154 Kgms.	Autobús	1 pasaje
Pan	7 Piezas	Metro	3 pasajes
Papa	0.175 Kgms.	Colectivo	2 pasajes
Papaya	0.200 Kgms		
Plátano	0.215 Kgms	<u>4.-ENERGÍA</u>	
Pollo (retazo)	0.179 Kgms.	Gás	1.4Kgms.cilindro
Pollo (mazisa y pierna)	0.103 Kgms.	Energía Eléctrica	3.5 KW/Hr. por día
Res (bistec)	0.086 Kgms.		
Res (retazo)	0.143 Kgms.		

Fuente: Investigación directa del Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM), Facultad de Economía, UNAM.

Esta canasta contiene los productos estrictamente necesarios para el sustento de la fuerza física del trabajador y su familia, es pues, lo estrictamente necesario.

El no lograr tener acceso a esta canasta implicaría la mala o dudosa posibilidad de una sustentación y reproducción sana y viable de la clase trabajadora, pues, como ya vimos, si el salario mínimo o el ingreso del trabajador no son suficientes para cubrir estas necesidades primordiales, se tendría que recurrir a cambios en los hábitos alimenticios del obrero y su familia, sustituyendo productos o en caso extremo eliminándolos de la dieta, provocando con ello una mala cobertura de los nutrientes y contenidos proteínicos necesarios, generando desnutrición y enfermedades, crecimiento disfuncional en los hijos menores y mal aprovechamiento escolar, detonando así un círculo vicioso de pobreza y rezago en la clase trabajadora, puesto que niños mal alimentados o con disfunción alimenticia serán niños mal educados, incapaces de superar los niveles de vida, en su edad adulta, de sus padres, además esto implica, como ya habíamos visto, el acortamiento de la longevidad de las familias trabajadoras. Y si a esto le sumamos las exigencias cada vez mayores del proceso productivo (jornadas de trabajo más extensas e intensas y cada vez mayor necesidad de capacitación) nos encontraremos con un panorama insostenible para los trabajadores. Veamos, pues, la evolución que ha tenido el precio de la COI en México y sus consecuencias en los niveles de vida de los trabajadores.

Observemos el cuadro 14 del anexo estadístico del capítulo 2, veremos la evolución en el precio de la COI anualmente y el respectivo aumento nominal que el salario mínimo ha presentado en nuestro país. Es dramático el rezago salarial que viven los trabajadores mexicanos, pues el cubrir las necesidades primordiales es casi imposible para cerca del 20% de la población asalariada en México que es la que percibe de 0 a 1 minisalario. Veamos, pues la verdadera dimensión del rezago salarial de los trabajadores mexicanos.

Cuadro Resumen 1: Proporción de la COI que se podía adquirir con diferentes combinaciones de salarios mínimos en México 1990 y 1998 (en base al salario mínimo zona geográfica "A")

Año	Con 1 salario mínimo	Con 2 salarios mínimos	Con 3 salarios mínimos	Con 4 salarios mínimos
1992	0.51 (la mitad)	1.01 (una)	1.52 (una y media)	2 (dos canastas)
1998	0.28 (un tercio)	0.56 (la mitad)	0.84 (5 / 6)	1.12 (una canasta)
2001	0.23 (un cuarto)	0.46 (- la mitad)	0.69 (dos tercios)	0.92 (casi una)

Fuente: elaboración propia con datos del cuadro 14.

¿Qué quieren decir en realidad estas cifras? Son datos en primera instancia alarmantes, mientras que en 1992 con dos salarios mínimos se podía adquirir la COI, ya en 1998 eran necesarios 4 minisalarios para alcanzar a obtener el límite mínimo del valor de la fuerza de trabajo en México. Esto quiere decir que en 1998, alrededor de 10 millones de familias mexicanas no alcanzaban a cubrir los requerimientos básicos para garantizar su reproducción y sustento físico,

sufrían de malnutrición y eran candidatos a padecer de enfermedades que los imposibilitaran a seguir ganándose la vida con su única posesión, su fuerza de trabajo, en otras palabras, diez millones de familias que no están sustentando un nivel de vida con dignidad y tampoco tienen garantizada su sana supervivencia. No hablemos ya de las condiciones sociales en las que se desarrollan. Para los trabajadores asalariados esta condición también se revela dramática, si recapitulamos las cifras del cuadro 11 del anexo estadístico del capítulo 2 y las comparamos con el cuadro 14, nos daremos cuenta de una cruenta realidad; en 1992 alrededor del 53% de los asalariados no alcanzaban a cubrir sus necesidades físicas básicas para seguir desarrollando su fuerza de trabajo con salud y sustentabilidad, pues percibían de 0 a 2 salarios mínimos. Para 1998 eran ya necesarios 4 salarios mínimos para lograr esta meta, y más del 71% de los trabajadores asalariados mexicanos estaban fuera de esta posibilidad. No tenemos cifras del año 2001, pero si hacemos el ejercicio con los datos del cuadro 11 para el año 2000 y el salario y la COI del 2001, nos daremos cuenta que, siendo ahora necesarios más de 4 minisalarios para alcanzar el mínimo requerido para la reproducción de un trabajador y su familia, alrededor del 77% de los asalariados no puede con su ingreso salarial ser capaz de garantizar el sano crecimiento de sus hijos ni su propia salud, o sea, el 54% de las familias mexicanas en el año 2000 se encontraban en el umbral de la miseria y totalmente expulsadas de la dinámica del capitalismo mexicano, y no representan, al igual que el 77% de los asalariados mexicanos, tan sólo un artículo de desecho o despojo, sin posibilidad de sustentar su reproducción ni de garantizar la vida ni la salud de su familia ni la de ellos mismos y en peligro de que sus hijos, mal desarrollados, no consigan vender su fuerza de trabajo enferma y desaparezcan en la completa miseria humana. Para los economistas neoliberales, educados bajo la tutela del sistema norteamericano, inundados del más ortodoxo Friedmanismo, no hay más remedio que sentarse a contemplar e ignorar el sufrimiento y la carencia de medios de subsistencia de más de la mitad de la población de nuestro país. Ahora bien, ¿elevar los salarios y el nivel de vida de los trabajadores? ¡ni pensarlo! Exclamarían. La ganancia (que como ya vimos no es nada despreciable para el capitalista mexicano) es su religión y hacerlo así sería una blasfemia. Preferirán esperar la siguiente generación de obreros, usarlos y tirarlos cual mercancías defectuosas. Pero esperemos... ¿es que existe acaso otra solución posible? Dentro de la perspectiva neoliberal hay una, y sin abandonar su característico estilo sanguinario y despreciativo de la humanidad, plantean abolir límites a la jornada de trabajo, para que si el obrero quiere vivir mejor, pues trabaje más. Dentro de la estructura salarial que ya bosquejamos aquí, ¿sería esto posible? Pues veamos.

Hagamos un alto en el cuadro 15 dentro del anexo 2, cada vez es necesario trabajar más para percibir el mismo salario relativo, en 1992 con tres salarios mínimos era necesario trabajar alrededor de 4 horas diarias para garantizar el poder comprar la COI, en el año 2001, ganando igualmente 3 minisalarios es necesario trabajar 12 horas para completar el precio de la canasta. En el caso de los asalariados que perciben 1 salario mínimo al día, a partir de 1996 están "aritméticamente" imposibilitados de cubrir con su trabajo el precio de la COI, aún si pudieran

desplegar su fuerza de trabajo a lo largo de una jornada de 24 horas, no sería suficiente. Estamos hablando del 20% aproximadamente de los asalariados del país y de aproximadamente entre el 8 y el 12% de las familias mexicanas, sin otra salida que recortar su dieta, prescindir de artículos básicos para la vida o hacer desertar a sus hijos de sus estudios e incorporarlos a la esfera del mercado de trabajo, mal baratando su fuerza productiva, porque el que tiene como ingreso desde el 2001 un salario mínimo diario tendría que trabajar 35 horas diarias para alcanzar la cantidad suficiente de recursos para mantenerse a sí mismo y a su familia. Como vemos, la alternativa de ampliar la jornada de trabajo por sí misma es una falacia en las condiciones salariales actuales de los trabajadores mexicanos, es urgente que el movimiento obrero pugne por incrementos al salario que por lo menos permitan su reproducción y sustento y la de su familia en el orden físico y material dentro de una jornada normal de 8 horas diarias. Estamos frente a la desaparición del elemento social que compone a la fuerza de trabajo en México, son pocos los asalariados que tienen la posibilidad de cubrir sus necesidades alimentarias básicas y las de su familia, y una gran mayoría de los trabajadores sufre el deterioro de sus condiciones de vida y el acortamiento de su vida productiva.

Si nos detenemos a visualizar el proceso que ha llevado la política salarial y el poder adquisitivo de los salarios en el contexto del discurso oficial sobre la evolución económica del país (es decir, los tres partidos políticos del país trivializando y montando cortinas de humo hacia el sector obrero, manejando posiciones de sometimiento y oportunismo o incluso de verdadera indiferencia) nunca encontraremos sentido alguno a la dinámica salarial que no ha visto ni siquiera una ligera recuperación en más de dos décadas mientras las trompetas victoriosas del crecimiento económico, el empleo y la inflación no han parado de sonar en la esfera de los poderosos y de sus lacayos.

Las canastas básicas como la COI, son un invaluable instrumento de diagnóstico sobre las verdaderas condiciones de vida que sustentan los trabajadores, más allá de cifras frías y enredadas, la construcción y el seguimiento del precio de la COI, se convierte en un instrumento de justicia social, en la medida en que brinda información valiosa y de primera mano que permite efectuar el certero diagnóstico que induce a pensar, con base a las reales magnitudes del problema, medidas y alternativas de orden redistributivo, que orienten el reparto de los ingresos nacionales hacia el bienestar y el abatimiento del rezago social.

Nos damos cuenta que con base a los datos aquí expuestos, estamos viviendo en México una carrera de tal grado de injusticia, que cuando el salario llega a elevarse, rápidamente el empresario ajusta sus precios para no perder ni dejar ir ni un ápice de ganancia, vemos que los incrementos en los precios de los artículos necesarios para la supervivencia del trabajador como tal son descomunadamente mayores a los aumentos salariales y jamás en nuestro período de estudios los salarios han crecido más que los precios ¿cuál es entonces la verdadera causa de la inflación? Puesto que es obvio que los salarios no lo son.

Presentamos a continuación otra forma de visualizar el mismo rezago, el índice de deterioro de vida del asalariado expresa también el porcentaje de la COI que puede el trabajador comprar con un salario mínimo para cada año en cuestión, pero es también un índice de deterioro puesto que entre menos cantidad de artículos de dicha canasta se puedan consumir menor será su calidad de vida.

Cuadro Resumen 2: Índice de deterioro de la vida del asalariado, precio de la COI = 100 (con base en el precio nominal de la COI y el salario mínimo zona "A")

<u>AÑO</u>	<u>INDICE</u>
1990	67
1991	56
1992	51
1993	50
1994	49
1995	46
1996	33
1997	32
1998	28
1999	26
2000	25
2001	23

Fuente: elaboración propia con datos del cuadro 15 del anexo estadístico del capítulo II

Tenemos que señalar con base en estos datos la impostergable necesidad de reactivar al salario mínimo como herramienta principal de bienestar y ascenso en la calidad de vida de los trabajadores asalariados, pues en su nivel actual no alcanzan ni siquiera a garantizar la viabilidad social de la economía nacional. Puesto que los gobernantes se han encargado muy bien de garantizar su viabilidad económica (por ello las loas a las políticas de estabilización), es decir, el salario del trabajador y la ganancia del patrón son valores más que opuestos, varían de forma inversa y proporcional ante los cambios del otro pues la jornada laboral está limitada a cierto tiempo de trabajo, ya sea porque se hace cumplir la ley o por el agotamiento del trabajador, dada esta limitante el valor creado por el trabajo del obrero en este tiempo limitado tendrá que ser repartido entre trabajador y capitalista o patrón, de ello se desprende que a mayor salario, menor ganancia, o bien podemos decir que el máximo de ganancia corresponderá siempre al mínimo físico del salario, o si fuera posible (porque no se ha llegado al límite) alargar o intensificar la jornada de trabajo, el máximo de ganancia corresponderá al mínimo físico posible del salario y al máximo físico posible de la jornada de trabajo.

Pero en México se ha rebasado este mínimo físico posible del salario, el cual encontraría su equivalente en la COI, y por mucho, ¿qué es lo que está pasando entonces? Pues que el capitalista ha obtenido su ganancia no sólo de esta lucha sin cuartel que ha librado contra el salario, sino también del Estado. Desde 1988, se ha incrementado cuantiosamente en México el llamado "gasto social" que ejerce el gobierno federal, este gasto está destinado al combate a la pobreza y marginación tanto urbana como rural a través de diversos programas, tan diversos como cada período de gobierno (PRONASOL, PROGRESA, CONTIGO, etc.). estos programas se han encargado de repartir despensas, becas para educación, vales para leche, tortillas, desayunos escolares, y reparto incluso de cheques intercambiables por dinero en efectivo, todo ello con recursos públicos, provenientes principalmente de créditos de instituciones financieras internacionales o países ricos, muy poco, en realidad proviene de la recaudación de impuestos, pues da la casualidad de que en México quien más dinero tiene menos impuestos paga (en términos relativos). Pues bien, esta ayuda tanto en especie como económica que brinda el gobierno a los sectores más necesitados sirve para compensar esta diferencia entre el límite físico del valor del trabajo y el salario que se paga. Así mediante esta compensación se puede seguir reproduciendo y sustentando la fuerza de trabajo del trabajador aún percibiendo un salario muy por debajo del equivalente a ese mínimo físico, por lo que el "gasto social" y en especial el destinado al combate a la pobreza o al rezago y marginación lo podríamos considerar como, en realidad, un subsidio más que el Estado otorga al capitalista, pues éste ha reducido el salario a niveles ínfimos y la cuota que no paga al trabajo para su mínima reproducción, se la paga el Estado a éste.

Dejemos una cosa muy clara, no se pretende aquí plantear la supresión inmediata de estos gastos, que muchas veces son la diferencia entre comer o no para una familia, pero la exigencia no debe ser tanto al Estado para combatir la pobreza sino al capital, para que a través de tasas impositivas más altas para ellos y un verdadero respeto al espíritu constitucional del minisalario, el trabajador recupere paulatinamente el nivel de vida que requiere y necesita. No es, evidentemente, la solución aumentar cada año los recursos destinados al combate a la creciente pobreza urbana, mientras se permite que los salarios sufran un constante y galopante deterioro y cada vez sea más la población que requiera la ayuda del Estado aún percibiendo un salario y teniendo un empleo, eso es insistimos, un subsidio más que el Estado proporciona al capital, y la posibilidad que el gobierno le brinda al capitalista de convertir al trabajador asalariado en esclavo de dos amos.¹⁴

¹⁴ Esta aproximación es similar a las famosas "Leyes de Pobres" que se aplicaban en la Inglaterra del siglo XVI y que Marx comenta en su obra "Salario, Precio y Ganancia" ya multicitada en esta investigación. Un rasgo interesante para desarrollar en otros espacios pero que está estrechamente relacionada con esta concepción, es la reciente discusión que se ha venido dando sobre los niveles de pobreza en el país y las alternativas que el gobierno de Fox propone para combatirla. Dentro de este diagnóstico que hace el gobierno, reconoce que existen diferentes tipos de pobreza, y que ésta alcanza a los grupos que teniendo un empleo remunerado viven en situaciones de marginación, y plantea la necesidad de impulsar programas públicos para paliar su situación, cuando la solución más obvia y práctica sería un aumento salarial.

Pero reconozcamos que cada vez es más profundo el rezago y cada día más población está inmersa en el, y simplemente el Estado no tiene los recursos suficientes para manejar el problema y los que se avecinan. Las diferencias entre el salario y la COI o cualquier otra canasta básica están alertando sobre situaciones que en el futuro podrían estallar con descomunal fuerza. Por ejemplo pensemos en la gran población de asalariados y sus hijos que al no estar manteniendo una alimentación y unas condiciones de vida adecuadas se convertirán en un problema de salud pública que presionará enormemente al sistema nacional de salud del Estado, y por lo pronto no parece que vaya a tener ni lejanamente la capacidad para resolver estos problemas que ahora mismo se están gestando.

La solución se vislumbra en la inversión social decidida por parte del Estado combinada con una profunda política redistributiva del ingreso, que priorice los niveles de vida de los trabajadores y la recuperación del salario sobre el inflamiento de las ganancias. Una economía sustentada y orientada por los trabajadores y no por los capitalistas.

•Salario, Tiempo de Trabajo y Plusvalía

Si los artículos de primera necesidad indispensables para que el obrero diariamente pueda producir valor representan, por ejemplo, 4 horas de trabajo social medio, y que estas 4 horas se expresan en estos momentos en 40 pesos, éstos 40 pesos representarían el precio o expresión dineraria del valor de la fuerza de trabajo. Esto quiere decir que si el obrero trabajase 4 horas en un día, ya habría producido el valor suficiente en ese día para comprar la cantidad promedio de sus mercancías de primera necesidad, su sustento estaría cubierto para mantenerse él como obrero y su familia. Podemos hablar, a manera de ejemplo, del caso de un obrero ensamblador de equipo de cómputo en una maquiladora. Si trabajara 4 horas diarias, entonces incorporaría 40 pesos de valor nuevo a las piezas que ensambla diariamente. Este valor nuevo creado por el correspondería exactamente al valor de su fuerza de trabajo expresada en términos de dinero, es decir, al salario que le fue pagado, al precio de su fuerza de trabajo. Evidentemente en este caso nos encontramos en situación similar a la planteada algunas líneas atrás, pues si bien se está produciendo valor nuevo en el proceso se está pagando exactamente este valor al obrero a través de su salario, en conclusión, no habrá en este proceso planteado ninguna ganancia, plusvalía o plusproducto para el capitalista. Sin embargo el capitalista se ha dado cuenta que al comprarle su fuerza de trabajo al obrero a través del salario, ha adquirido el poder de consumirla, y no hay otra forma de hacerlo que poniéndola a trabajar, le da el derecho al capitalista al comprar dicha fuerza de trabajo, de utilizarla por el tiempo que la ha comprado (si la paga es diaria, 24 horas, si es semanal o sea 5 días, 120 horas, etc.) con ciertos límites físicos y legales para la extensión del tiempo de trabajo, sin embargo estos últimos, los legales, tendientes a desaparecer en gran parte de los países llamados "emergentes" o "en desarrollo". En "Salario, Precio y Ganancia" Marx distingue bien entre el valor

de la fuerza de trabajo, determinado éste por la cantidad de trabajo necesario para su conservación y reproducción y el uso de la fuerza de trabajo, el cual “no encuentra más límite que la fuerza física del obrero”¹⁵. Esto implica que la cantidad de trabajo que limita o equivale al valor de la fuerza de trabajo, no limita nunca y por ningún motivo a la cantidad de trabajo que dicha fuerza del obrero puede ejecutar. Este elemento resulta fundamental para entender el fenómeno de la ganancia o plusproducto del tenedor de los medios de producción, el capitalista.

Ahora bien, no perdamos de vista el elemento que se acaba de exponer en el párrafo anterior. El que el valor de la fuerza de trabajo del obrero maquilador, expresado en dinero, es decir, su salario sea de 40 pesos y que esos 40 pesos los produzca desplegando su fuerza de trabajo durante 4 horas, no quiere decir que el patrón no pueda hacerlo trabajar más tiempo, pues el le pagó dicho monto y adquirió el derecho de utilizar su fuerza de trabajo un día, o sea 24 horas, y, como ya vimos, no hay ningún impedimento, más que el agotamiento del obrero, para hacerlo. Así que el patrón extiende la jornada de trabajo en 4 horas, es decir, un total de 8 horas. Ahora el trabajador creará un valor nuevo, en esas 8 horas de trabajo, equivalente a 80 pesos. Por encima de las 4 horas necesarias para reponer con valor nuevo su salario de 40 pesos diarios (valor de su fuerza de trabajo) ahora labora 4 horas más de “plustrabajo”. Pero como el obrero ha vendido ya su fuerza de trabajo al capitalista, esto significa, que todo el producto o valor creado por su trabajo le pertenece al patrón, por ser el dueño (al pagarle los 40 pesos), al menos por el día que ha sido contratado el obrero, de su fuerza de trabajo y de todo el valor que pueda producir. Si continúa este proceso el capitalista diariamente pagará al obrero 40 pesos quedándose el con 80, destinando, luego, 40 pesos para el pago del salario, y pasando a formar los restantes 40 la plusvalía del capitalista. Estamos entonces ante un tipo de intercambio que es la base del sistema de producción capitalista entre el trabajo y el capital, donde el despojo o apropiación del trabajo no pagado que desplegó el obrero por parte del capitalista es el sustento de este último.

Podemos obtener de este proceso valiosas observaciones. Una de las más importantes es sobre el comportamiento que presentará la llamada “cuota de plusvalía”¹⁶ la cual dependerá de las proporciones que ocupen dentro de la jornada de trabajo el tiempo de trabajo necesario para reproducir el valor de la fuerza de trabajo y el tiempo de trabajo excedente (plustrabajo) que se apropia el capitalista. Reducir pues, el tiempo de trabajo destinado a reproducir el valor de la fuerza de trabajo, y a alargar lo más posible el tiempo de plustrabajo, es tarea fundamental para el éxito y el desarrollo del capitalista. Esta meta es posible alcanzarla, bien intensificando la jornada de trabajo para que en un menor tiempo el obrero “compense” su salario, o bien reduciendo el valor de su fuerza de trabajo o sea, su salario, una tercera posibilidad es alargar el total de tiempo que

¹⁵ MARX K. *Op. Cit.* p. 405.

¹⁶ La cuota de plusvalía es la cantidad de trabajo no pagado y apropiado por el capitalista que se presenta a lo largo de un proceso productivo. Se puede medir dividiendo la plusvalía o el valor del plustrabajo denominado en dinero entre el capital desembolsado en salarios (el monto del salario denominado en dinero), el cociente resultante de la división será la cuota de ganancia: P / V , donde P = plusvalía y V = salario.

dura la jornada laboral (como en nuestro ejemplo pasando de 4 a 8 horas). Uno de los objetivos principales, pues, del capitalista será reducir en la medida de sus posibilidades el salario de los trabajadores contando, para ello, con la complicidad y ayuda de los “dirigentes sindicales” que han dado la espalda a la clase trabajadora y su movimiento; CTM, CROC, UNT, etc.

Si observamos el cuadro 13 de nuestro anexo estadístico del capítulo II, podríamos realizar un ejercicio muy burdo y general sobre esta discusión, pero posiblemente algo ilustrador. Analizaremos dos variables del cuadro estadístico principalmente, al final del ejercicio incorporaremos a la tercera columna). La primera, las remuneraciones a los asalariados, y la segunda el excedente bruto de operación, las cifras están en relación al PIB, (el excedente bruto de operación representa el valor agregado bruto menos la remuneración a asalariados menos impuestos) una aproximación (advertimos que muy burda) a lo que podría ser el plusvalor, sin embargo, descontando al pago de salarios. Si el valor total nuevo que la fuerza de trabajo creó en el país fuera de 100 pesos en un año, esto querría decir que si suponemos una jornada de trabajo de 1 año, este valor se distribuyó de la siguiente forma para el año 2000 por ejemplo: el valor de la fuerza de trabajo media es de 30 pesos (remuneración a asalariados), es decir, el trabajador sólo necesitaba trabajar 110 días para reproducir su fuerza de trabajo, pero laboró 365, generando un valor nuevo equivalente a 100 pesos, el capitalista, entonces se apropia del total de valor producido por la fuerza de trabajo (es el derecho que se le da al comprarla) o sea 100, de estos 100, destinará 30 al nuevo pago de salarios, 10 los destinará al pago de impuestos y se quedará aproximadamente con 60 (la cifra real del cuadro 13 correspondiente a la columna de “excedente bruto” para el año 2000 es de 56%), siendo así la cuota de ganancia o cuota de plusvalía de los capitalistas mexicanos promedio del 200%: 60 pesos equivalentes a la plusvalía o ganancia y 30 pesos correspondientes al pago de salarios, entonces, $60 / 30 = 2$, o sea 200%.

¿Cuál es entonces, desde el punto de vista social, la gran implicación de que el precio de la fuerza de trabajo se enmascare como el precio mismo del trabajo, es decir, su valor? Una de fundamentalísima relevancia. Y es que a la vista común o superficial, aunque como ya vimos, sólo le es pagada al obrero una parte del trabajo diario que realiza (el equivalente al valor de su fuerza de trabajo) quedando la otra parte sin retribuir y como plustrabajo apropiado por el capitalista, pareciera ser (gracias a la figura del salario) como si todo el trabajo hubiera sido retribuido. Es esta apariencia engañosa, dice Marx, la que distingue al sistema de trabajo asalariado de las “otras formas históricas del trabajo”¹⁷ pues dentro del sistema de salarios de la producción capitalista “hasta el trabajo no retribuido parece trabajo pagado”¹⁸, puesto que en el sistema de producción feudal, por ejemplo, estaba bien delimitada la parte de la jornada laboral del siervo destinada al Señor y la que se destinaba al propio labrador de la tierra.

¹⁷ MARX K. *Op. Cit.* p. 407.

¹⁸ *Ibid.*

Ya sabemos cómo es que surge del proceso de producción la cuota de plusvalía o plusproducto fruto del trabajo no pagado al obrero, ahora ¿cómo es que se materializa en ganancia? Claramente en el mercado, aclaremos, dicha ganancia no es sustraída del mercado ni mucho menos. Si suponemos que el valor medio de una hora de fuerza de trabajo se expresa en 1 peso y que para la producción de una prenda de vestir se necesitan 10m de hilo como materia prima, equivalente a 5 horas de trabajo, y las maquinarias y herramienta que transfieren valor de 2 horas de trabajo en cada prenda producida, y el valor de la fuerza de trabajo o la canasta indispensable para el sustento del trabajador y su familia represente el producto de 3 horas de trabajo desplegado, o sea 3 pesos. Si la jornada laboral es de 8 horas, tenemos que el trabajador transfiere las 5 horas de trabajo de la materia prima, equivalente a 5 pesos a la nueva mercancía, así como las dos horas expresadas en 2 pesos, además produce 8 horas de trabajo "nuevo" las cuales se materializan en 8 pesos. El valor total de la mercancía es, pues, de 15 pesos. El capitalista devengó 5 pesos de materias primas, 2 por el desgaste de maquinaria y herramienta y 3 pesos por concepto del salario del obrero, lo que da un total de 10 pesos. Entonces hay 5 pesos del valor total de la mercancía por los cuales el capitalista no pagó ni desembolsó nada y son producto de que aunque el obrero produjo valor equivalente a 8 pesos durante sus 8 horas de jornada laboral, su salario fue de sólo 3 pesos.

La prenda de vestir saldrá, pues, a tratar de ser vendida en el mercado. Si el capitalista logra venderla por su valor total (es decir, a su precio natural) o sea 15 pesos, habrá tenido una ganancia de 5 pesos por prenda vendida, sin necesidad de vender nada por encima de su valor o "inflando precios", el capitalista obtiene ganancias "normales" o "medias" si logra realizar o vender su mercancía por el equivalente en dinero de la cantidad de trabajo social necesario para producirla. Dicho en otras palabras, la ganancia del capitalista se genera en la esfera de la producción y se extrae directamente del trabajo del obrero y no en el mercado, en éste lo único que ocurre es que se transforma en dinero.

•Planteamiento de las relaciones generales entre el salario, el precio de las mercancías y la ganancia del capitalista.

Si del valor de una mercancía dada, nos ilustra Marx, descontamos todo el trabajo pretérito que se materializa en ella (materias primas, maquinaria y herramienta), lo que nos quedará será la cantidad de trabajo nuevo añadido por el obrero que se empleó en el último proceso de producción que dio origen a dicha mercancía. Si este trabajo nuevo se despliega en una jornada de digamos 8 horas, y 8 horas de trabajo medio representan 80 pesos, es esta cantidad de trabajo expresada en dinero el único valor creado en la jornada de 8 horas. Este valor (representado por los 80 pesos) será el que tendrá que repartirse entre salarios y ganancias y está claro que dicho valor no variará aunque varíe la proporción en la que pueda dividirse entre ambas partes. Esto es; repartamos

como sea esos 80 pesos (10 al salario y 70 al capital o 75 al salario y 5 al capital, etc.) no aumentará ni disminuirá, seguirán siendo los mismos 80 pesos. Y esto vale tanto para un obrero asalariado o para casi 26 millones de ellos (cual es el caso de México), para una jornada de trabajo o para una por cada asalariado del país.

Como este valor creado por el trabajador está dado por el proceso de producción y es limitado, cuanto más obtenga uno de dicho valor, menos percibe el otro. Una de las partes aumentará, siempre en la misma proporción en que la otra disminuya; si los salarios bajan, las ganancias suben, y viceversa¹⁹. Una vez más, claramente dichos movimientos no influyen en el valor de las mercancías, puesto que la repartición del valor creado en el proceso productivo no genera ningún valor, y no tiene porque hacerlo, cuando repartimos un pastel entre los invitados, el hecho de repartirlo como sea, no hará que el pastel crezca o se encoja. Por ello un alza en los salarios provocará una disminución en la cuota de ganancia, pero no hará cambiar los valores de las mercancías, y como el precio es la expresión dineraria del valor, un alza generalizada en los salarios claramente no provocará un aumento generalizado en los precios de las mercancías, o sea, no provocará inflación.

Si bien los valores de las mercancías que son los que determinan sus precios en el mercado, se determinan únicamente por la cantidad de trabajo social necesario para producirlas, y que se plasma en ellas, y que la forma en la que se reparte dicho valor entre el trabajo y el capital no altera el valor de las mismas, está claro que mercancías con similar valor de uso (dos televisores) puedan tener valores distintos y expresarse en precios distintos ¿cómo explicamos este fenómeno que es parte también del proceso inflacionario?

La inflación tiene 2 causas principales:

La primera estriba en la dinámica que presentan las fuerzas productivas del trabajo empleado para producir una mercancía. De las fuerzas productivas del trabajo depende la cantidad de mercancías que se puedan producir (más o menos) con la misma cantidad de trabajo empleado. Por ejemplo con un determinado grado de fuerza productiva del trabajo, en una jornada de 8 horas se podrían producir 4 televisores, materializando en esta jornada una cantidad de trabajo equivalente a 800 pesos. Con un grado mayor de fuerza productiva del trabajo, en la misma jornada de 8 horas se podrán producir 8 televisores, materializando en esta jornada la misma cantidad de trabajo equivalente a 800 pesos, pero produciendo más mercancías. Así nuestros televisores del primer caso saldrán al mercado con un valor expresado en precio de 200 pesos, mientras que en nuestro segundo caso los televisores saldrán al mercado con un precio de 100 pesos. La diferencia de precios, obedece pues, a los diferenciales en las fuerzas productivas del trabajo en cada proceso. En el primer ejemplo el televisor tendrá un precio de 200 pesos aunque en esa empresa los salarios fueran muy bajos y la ganancia muy alta. Y en el segundo caso el

¹⁹ Si, por ejemplo, al salario se le pagan 40 y el plusvalor se ubica en 40 de un total de valor creado de 80 pesos, esto nos da una cuota de ganancia del 100%, si los salarios bajan y ahora sólo se le paga al trabajador 20 pesos, la ganancia subirá a 60 pesos con una cuota de plusvalor del 300%.

televisor tendrá un precio de 100 pesos aunque en la empresa los salarios que se pagaran fueran muy altos y por ende la ganancia baja. Es decir, un trabajo bien pagado produce mercancías baratas y un trabajo mal pagado, mercancías caras. Y esto opera así porque un trabajo bien remunerado representa la posibilidad de elevar su fuerza productiva a través de su buena alimentación, disposición y adiestramiento, en cambio el trabajo mal pagado aunque eleva la cuota de ganancia, eleva el precio de las mercancías por ser ineficiente. Las variaciones en la fuerza productiva del trabajo en las diferentes ramas de la producción causará, pues, cambios en los precios de las mercancías, y una mala remuneración, a través de un decaimiento de la fuerza productiva del trabajo, provocará aumentos en los precios de las mercancías e inflación.

El segundo factor causa de los procesos inflacionarios son los cambios que sufre el valor del dinero. Los valores de los artículos de primera necesidad, o sea, el valor de la fuerza de trabajo, pueden en un momento dado permanecer invariables, pero el precio del dinero en el que expresan su valor puede sufrir alteraciones. En este caso cambia también el precio de la fuerza de trabajo expresado en dinero. Con políticas monetarias expansivas por parte de los gobiernos nacionales que excedan por ejemplo al necesario para cubrir las transacciones que representan todas las mercancías producidas en un país en un tiempo determinado, o a través de la entrada de divisas en dólares al país, o al aumentar el circulante de dólares a nivel mundial, el trabajo que representa adquirir o ahorrar el dinero se reduce, reduciéndose también el valor del circulante. Si por ejemplo, el valor de los billetes disminuye a la mitad, entonces las mercancías expresarán sus valores (que no han sufrido alteración alguna) en el doble de su precio en dinero anterior, lo mismo ocurre para el valor de la fuerza de trabajo. Rescatando nuestro ejemplo del obrero maquilador, si sus 8 horas de trabajo antes se expresaban en 80 pesos, ahora se expresarán en 160 pesos. Entonces, si su salario (recuerdan que era de 40 pesos) permanece siendo de 40 pesos en lugar de subir a 80, tendremos que el precio en dinero del valor de su fuerza de trabajo, o sea su salario, sería de la mitad del valor de su fuerza de trabajo, no expresaría realmente su valor, (que no ha sufrido cambios), por lo que de no ascender su salario en la misma proporción que lo hicieron los precios, dice Marx, "su nivel de vida empeoraría espantosamente"²⁰. En la misma situación se encontraría si su salario sólo sube la mitad o cualquier fracción menor a la subida de los precios por causa de una depreciación en el valor del dinero.

Estas son las dos causas localizadas del fenómeno inflacionario, ahora veamos cómo afecta esto al salario, a las condiciones de vida del trabajador y asomémonos al caso de México.

Consideremos la primera causa de inflación para nuestro primer ejemplo. Supongamos que una disminución en las fuerzas productivas del trabajo haga aumentar el precio de la canasta

²⁰ MARX K. "Salario, Precio y Ganancia". pp. 415. y se añade "Toda la historia del pasado demuestra que siempre que se produce tal depreciación del dinero, los capitalistas se apresuran a aprovechar esta coyuntura para defraudar a los obreros". Cabe preguntarnos que tan dirigidas o planeadas serán las escaladas inflacionarias en algunos países, y no tanto una "oportunidad" que el capitalista toma y aprovecha.

de bienes indispensables para la reproducción del trabajador, por ende, el valor de la fuerza de trabajo aumenta, digamos, retomando nuestro muy usado ejemplo, de 40 a 60 pesos, entonces, el obrero para producir su diario sustento en una jornada laboral de 8 horas, serían necesarias 6 horas (y no 4 como sucedía con la anterior relación), esto resultaría en una reducción del plus trabajo apropiado por el capitalista de 4 a 2 horas, reduciéndose también su cuota de ganancia del 100% anterior (con un valor creado de 80 pesos y 40 de ellos destinados al salario y los otros 40 a la ganancia, por ende $40 / 40 = 1$ o sea 100%) al 33.33%. Indica aquí Marx, que si ante esta disminución de las fuerzas productivas en los diferentes procesos de producción que hace necesario más trabajo para fabricar la canasta de bienes indispensables para el obrero y por ende incrementa el valor de la fuerza de trabajo, el obrero exigiese un aumento salarial, lo único que estaría haciendo sería limitarse a exigir que se le compensara el "valor incrementado de su fuerza de trabajo, para quedar como antes del aumento de precios. Si el salario no sube en la proporción suficiente para nivelarse nuevamente con el valor en alza de la fuerza de trabajo, o sea, si el precio del valor de la fuerza de trabajo desciende por debajo del valor de la fuerza de trabajo, los niveles de vida de los obreros descenderán también, viéndose detonado así un proceso de deterioro en la calidad de vida de la clase trabajadora. Esto en México ha sido recurrente, dado el creciente deterioro en las condiciones de vida de los campesinos, las fuerzas productivas en ese sector han caído y con ello, encareciéndose los productos alimenticios necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo, o bien, siendo cada vez más dependiente nuestro país de la producción alimenticia y energética de las naciones más desarrolladas, las importaciones de estas mercancías básicas para el trabajador se encarecen constantemente. Sin embargo existe la posibilidad también de que las fuerzas productivas del trabajo del sector que produce las mercancías básicas para el sustento del obrero aumenten y se desarrollen. En este caso, el valor de la fuerza de trabajo disminuiría, y con ello, el salario, y aunque en teoría el poder adquisitivo del mismo quedara intacto, la posición relativa del trabajador frente al capital se vería castigada, ya que el reparto entre salario y plusvalía o ganancia del valor creado por el trabajador aumentaría aún más a favor del capitalista, al rebajar el salario. En este caso una lucha obrera por obtener parte de las fuerzas productivas incrementadas, serviría para mantener el nivel de distribución del valor creado por el trabajo que operaba antes de dicho incremento en las fuerzas productivas.

La segunda causa de la inflación, parece, ha quedado suficientemente explicada, y cómo es que merma el nivel de vida de los obreros a través del anclaje que sobre el salario edifican patrones y Estado imponen en períodos de alzas generalizadas de precios. Sin embargo podemos añadir que este ha sido el instrumento favorito de la política económica del gobierno durante muchas décadas ya, incidiendo directa o indirectamente en una desvalorización del dinero que se traduce en alteraciones a la baja de su precio, expresándose así en términos dinerarios el valor de todas las mercancías, incluyendo al valor de la fuerza de trabajo (la canasta de bienes indispensables), en algún múltiplo superior de dinero al que antes se expresaban (según, claro, el grado de intensidad de desvalorización del dinero, o sea de inflación), suben, pues, sus precios.

Nótese que los valores de las mercancías no ha cambiado, sólo sus precios (su expresión dineraria), en honor a la razón de equivalencia, entonces debería subir el salario también en la misma proporción de la subida de los precios y en específico del nuevo precio (más alto) de las mercancías necesarias para la reproducción del obrero, que representan el valor de su fuerza de trabajo, el cual no ha cambiado, sólo se ha efectuado un cambio en el valor del dinero que trastoca las relaciones de equivalencia entre las mercancías y éste medio de cambio. Pero es en estas coyunturas cuando el capitalista, muchas veces asociado con el Estado, deja fijo el salario, anclado, dando esto como resultado que el precio en dinero del valor de la fuerza de trabajo (salario) cada vez corresponde a menos proporción del valor de la misma fuerza de trabajo. Si las 8 horas de trabajo antes se expresaban en 80 pesos, ahora lo harán en 160, por ejemplo. Para reproducirse el obrero requería desplegar su fuerza de trabajo durante 4 horas, como anteriormente lo hacía, este es el valor de su fuerza de trabajo que ahora se expresaría en 80 pesos, pero si se aplica el anclaje salarial, su paga seguirá siendo de 40 pesos, aunque estos 40 y 80 pesos encierran el mismo valor (el de la fuerza de trabajo que se mantiene invariable) su expresión dineraria se vuelve diferente. Y como el dinero es medio de cambio universal, desplegando el mismo valor en una jornada de trabajo, el obrero no podrá ya acceder a los medios de subsistencia básicos que necesita, teniendo ahora que trabajar más para comprar lo mismo. Puesto que si ahora sus 4 horas de trabajo necesario para reproducirse junto con su familia quedan expresadas en 40 pesos que recibirá de salarios, pero el valor de estas 4 horas, el de su fuerza de trabajo, producto de una desvalorización del dinero se expresa ahora en 80 pesos, es claro que el obrero deberá de trabajar el doble para conseguir garantizar su reproducción y sustento diario, y ello sólo se podría conseguir, o bien aumentando la jornada de trabajo, o eliminando el plusvalor, para que con un salario de 40, el obrero pueda alcanzar a percibir el equivalente al valor de su fuerza de trabajo laborando para ello las 8 horas, no quedando espacio así para el plusvalor. Esto no tiene cabida obviamente si se pretende hacer seguir funcionando al sistema de producción capitalista, así que los dueños del dinero optarán regularmente en estos periodos por alargar la jornada de trabajo y "congelar" los salarios. Esto sucede por la ruptura que se da entre la equivalencia dineraria del precio y el valor de la fuerza de trabajo. Esta equivalencia precio – valor de la fuerza de trabajo se rompe cuando ante una desvalorización del dinero, todas las mercancías ven elevarse su precio en dinero, (es decir, se necesita más dinero para comprar la misma mercancía) sin ver alterado su valor, sólo su expresión dineraria, así el valor de la fuerza de trabajo se expresa en, digamos, el doble de dinero que antes, sin embargo, el precio de la fuerza de trabajo (salario), ya sea por cuestiones de "política económica" de Estado o por el interés del capitalista de aumentar su ganancia ante la ausencia de organización obrera, se queda "anclado" en su expresión dineraria original o anterior, o bien aumenta el salario pero no proporcionalmente a la baja en el valor del dinero. En estos momentos se romperá la equivalencia precio – valor de la fuerza de trabajo, quedando cada una expresadas en diferentes cantidades de dinero, y siempre la primera en menor cantidad que la segunda.

Podemos revisar el cuadro 16 del anexo estadístico y observar esta situación para el caso de México, aquí se muestra la evolución del salario real y la pérdida de su poder adquisitivo, es decir, el rezago que muestra el precio del trabajo en nuestro país con respecto a su valor. Como un argumento más (si es que era necesario algún otro) para la tesis que plantean a los aumentos salariales como la causa de la inflación, vemos que jamás el salario ha aumentado por encima de la inflación, ni siquiera a la par. Si observamos la gráfica que relaciona la tasa de aumento del salario real y de los precios correspondiente a ese cuadro, veremos que presenta una especie de efecto "espejo" matizado entre el crecimiento del nivel general de precios de las mercancías (inflación) y la tasa de crecimiento del salario real, cuando los precios suben, el salario baja, pero no en la misma proporción, esto quiere decir que estamos en presencia del caso en donde los salarios suben pero en mucho menor proporción que el aumento de los precios. Si se cumpliera la condición que plantea Marx para que el nivel de vida del trabajador no se viera afectado, entonces la gráfica comentada debería presentar una sola línea visible aunque se trataran de dos tasas de crecimiento para indicadores distintos (salarios e inflación), deberían pues, presentar el mismo comportamiento en similar proporción. Las cosas son totalmente opuestas, las dos tasas de crecimiento presentan diferente comportamiento y en diferente proporción. Queda así comprobada una de las relaciones planteadas por Marx sobre el comportamiento del salario ante un aumento de precios, si el salario no aumenta en la misma proporción a los nuevos precios, o sea, si se le impide al precio de la fuerza de trabajo reaccionar en el mismo sentido y proporción que las demás mercancías ante la desvalorización del dinero, éste cada vez corresponderá menos al valor de la fuerza de trabajo, por lo tanto el trabajador no podrá comprar en el mercado los bienes y servicios indispensables y necesarios para su reproducción y la de su familia, por ende su nivel de vida decaerá estrepitosamente, y la evidencia de este resultado final si bien ya lo hemos expuesto aquí, tendremos más oportunidad de abundar en la siguiente sección del presente capítulo.

Sin embargo el capitalista si se ha preocupado porque la parte de trabajo nuevo creado por el obrero que se apropia mantenga su equivalencia inalterable entre el valor del trabajo que se apropia (inalterado) y la desvalorización del dinero e inclusive aún más.

Tasa de Crecimiento Real del Excedente Bruto de Operación en México, 1988-2000, a precios de 1980.

AÑO	TASA DE CRECIMIENTO %
1989	10.25
1990	3.15
1991	5.56
1992	2.18
1993	0.94
1994	4.77
1995	- 9.17
1996	10.90
1997	6.48
1998	2.12
1999	5.33
2000	7.95

Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.

Como podemos observar, mientras los salarios reales reportaban una estrepitosa tendencia a la baja, el excedente bruto de operación, que nos da una gruesa idea de las ganancias o plusvalor que estarían obteniendo los capitalistas, no sólo se mantenía sino además aumentaba pese a la desvalorización del dinero.

Además si observamos el cuadro 12 del anexo, nos daremos cuenta que también la jornada de trabajo ha aumentado en tiempo (por lo menos) para los trabajadores que se encuentran debajo de la percepción de los 5 salarios mínimos, por ejemplo, suponiendo la semana laboral de cinco días, las personas que percibían de 1 y hasta 2 minisalarios y que trabajaban de 8 hasta 10 horas pasó a incrementarse de 45% a 56% de 1992 a 1999, y los que percibían la misma cantidad de salarios, pero que trabajaban más de 11 horas diarias, pasaron de ser el 14.6% en 1992 a representar el 17% en 1997.

Si bien es cierto, que el obrero vende su fuerza de trabajo (ya que no le queda más remedio si es que desea sobrevivir) al capitalista y luego el puede disponer de ella por el tiempo que la haya comprado, también es cierto que el obrero la vende para conservarla y reproducirla, no para destruirla y con ella a su físico y a su vida. Hoy en día el trabajador mexicano vende su fuerza de trabajo por poco más que "nombres" y no "cosas" puesto que su salario no es suficiente ni siquiera para garantizar la salud física de el o de su familia.

La teoría de los salarios de Marx que acabamos de exponer, significa una reivindicación a la necesidad de la lucha de todos los trabajadores por conseguir un mejor nivel de vida y por frenar su brutal desgaste en las jornadas de trabajo que socavan su vida y su espíritu. Por eso afirmábamos al principio de esta exposición que esta teoría de los salarios es la única que brinda razón y esperanza si se quiere seguir por el camino del freno a la pauperización del trabajador y del aumento en sus niveles de vida, tanto económicos, sociales, culturales y educativos. Dentro de la economía convencional, al buscar soluciones a dicho rezago del trabajador, nos encontramos solamente con trabas y barreras, tanto en el orden de la esfera de los precios, como en la de la distribución o en la de la producción dejando sin remedio y condenada a su miseria perpetua el fundamental problema de la pauperización de la clase obrera, que en nuestro país, como ya vimos, alcanza niveles de desastre y sin duda amenaza la vida y el futuro de la nación desde sus raíces si la situación no cambia sustancialmente e inmediatamente.

La teoría de los salarios de Marx, no ubica al trabajador como el punto nodal de las calamidades económicas que sufre el mundo hoy en día, ya sea por su incompetencia (falta de productividad), por su beligerancia (huelgas y movimientos sociales) o por su "desmedida codicia e incomprensión" (aumentos salariales), como la Teoría Económica convencional, pues Marx señala que las luchas obreras por mejorar sus salarios, reducir jornadas de trabajo, mejorar las condiciones en las que laboran, etc., sólo se limitan a refrenar "las usurpaciones tiránicas del capital"²¹, pues, menciona, si al capital no se le opone ningún freno actuará siempre

²¹ MARX K. *Op Cit.* p. 418.

“implacablemente y sin miramientos”²² para reducir al trabajador al papel de bestia de carga, de hombre despojado de su esencia de ser humano, despojándole de cualquier espacio temporal dedicado a su propia persona, arrebatándole la totalidad del tiempo de su vida para dedicárselo por completo a trabajar para el patrón. Un hombre que no tiene tiempo más que para trabajar para el capitalista, para sobrevivir, comienza y acaba por dejar de ser hombre. Y aún en una jornada de trabajo bien delimitada, la intensidad de la misma puede ser aumentada en diversas formas, aún ahí, si se le intenta exprimir hasta la última gota de valor a la fuerza de trabajo del obrero, la lucha salarial se justifica, no sólo en la medida en que genere más valor en un mismo tiempo, sino también en el desgaste mayor que sufre al trabajar intensamente, y si además la jornada laboral no disminuye, estará perdiendo por desgaste lo que ganó por salario, pero esta discusión la entablaremos con más detalle en nuestro subcapítulo siguiente sobre la productividad.

El obrero tiene, entonces, la responsabilidad social de luchar, en períodos de auge económico por sustanciales aumentos salariales que eleven su nivel de vida, y en períodos de crisis y estancamiento, luchar por mantener su nivel de vida y salarial sin que éstos se vean socavados o disminuidos en su poder de compra. Esta claro en esta teoría que los aumentos salariales o la lucha obrera por ellos, representa una reacción contra acciones previas del capital que lastiman los niveles de vida de los trabajadores. Fenómenos como cambios en las fuerzas productivas del trabajo, en el valor de la fuerza de trabajo, la extensión y / o intensificación de las jornadas de trabajo, las fluctuaciones en el valor del dinero y en la oferta y demanda de las mercancías que alteran también su precio en forma temporal (ciclos económicos), son cambios a los que el sector trabajador reacciona, más no provoca, con la obligada defensa de su forma de vida, de su trabajo y de su precio. La lucha salarial, se da entonces, como consecuencia de la ofensiva del capital por despojar al trabajador de la totalidad del valor de su fuerza de trabajo y lo conseguirá si de la otra parte, de los obreros, no hay oposición o defensa.

Esta teoría de los salarios de Marx, aquí expuesta por nosotros, nos ha ayudado a salvar la imposibilidad que la teoría económica convencional nos planteó ante la proposición de aumentos salariales y mejoramiento del nivel de vida del trabajador. Nos parece que sus argumentos para negarse a tal posibilidad han sido evidenciados como falsos: los aumentos salariales no son causa de inflación o aumento en los precios de las mercancías, puesto que como ya vimos, el cómo se reparte el pastel no hará cambiar el tamaño de éste, el aumento de la demanda de mercancías a causa de un aumento de los salarios que recaía sobre el mismo argumento anterior, queda también en duda, puesto que bajo este argumento si no aumentan los salarios lo harán las ganancias, ejerciendo la misma presión sobre la demanda, pero en diferentes sectores de la economía, y representando los salarios tan sólo menos del 30% del PIB nacional (y las ganancias el 60% por otro) es fácil despreciar la idea irracional de que esto sea lo que impulsa a los precios hacia arriba. Y el argumento de la productividad como chantaje al obrero para condicionarle el alza

²² *Ibid.*

en su salario es problema del capitalista, el trabajador, ha quedado demostrado aquí, en México, durante su jornada laboral produce la cantidad de valor necesaria para su reproducción y sustento y la de su familia y otra parte de valor que se apropia el capital, lo que pasa es que tanto el Estado mediante sus políticas económicas anti expansionistas del salario como los capitalistas no se lo pagan, pues el capitalista promedio en México opera con tasas de ganancia del 200% en promedio (cuadro 13 del anexo y página 74 de esta investigación). ¿Cuál es, entonces, el verdadero argumento para no efectuar alzas sostenidas del salario en México que hagan recuperar la equivalencia valor – precio de la fuerza de trabajo en nuestro país? La respuesta ya la dimos, no hay más que el valor nuevo creado por el trabajador durante la jornada laboral para repartirse entre el trabajador y el capitalista, esto quiere decir que una parte será para las ganancias capitalistas y otra para los salarios de los obreros, o sea, la expresión en dinero de su fuerza de trabajo, si aumenta una, la otra disminuirá en la misma proporción del aumento de la primera y viceversa, el aumento del salario atenta contra las ganancias del capitalista y el aumento de las ganancias socavará los salarios, así de sencilla es la respuesta. Queda entonces despejada la duda ¿es posible que el trabajador mexicano supere su actual condición de miseria a través de una política expansiva en cantidad y cobertura de los salarios mínimos? No sólo es posible, es prioritario para todos los trabajadores de esta nación.

A continuación se profundizará sobre las consecuencias que estos niveles salariales han dejado sobre la población del país, y se mostrará desde otra faceta los resultados que ya Marx en su teoría de los salarios aquí expuesta vislumbraba para el fenómeno de la ruptura drástica y permanente entre el valor y el precio de la fuerza de trabajo que se presenta en México hace ya más de dos décadas, cuando el salario crece mucho menos que el nivel general de los precios y la vida del trabajador y su familia está entre la pendiente de la miseria y el abismo de su destrucción y desaparición como ser humano.

2.2.2. Análisis de la evolución del gasto de las familias en México como forma de medir el poder adquisitivo del salario.

En México, como ya se señaló en el apartado anterior, desde principios de la década de los años 80 (entre 1980 y 1982) comienza una política de “congelamiento” del salario mínimo, esto es, que el minisalario lejos de aumentar a la par del crecimiento de los precios o se mantenía igual en términos nominales (congelamiento total) o reportaba aumentos siempre por debajo de las tasas de inflación (ver gráfica del cuadro 16 del anexo estadístico). La pérdida del 69% del poder adquisitivo del salario mínimo en el período 1980 – 2001 ha traído como consecuencia que los hogares mexicanos estructuren un perfil de gastos que a continuación esbozaremos y trataremos de abundar en sus consecuencias y en lo que nos dicen y dejan ver las cifras que a continuación presentaremos.

En el año de 1992, los primeros tres deciles poblacionales (cuadro 17 del anexo estadístico del capítulo II) cuyo gasto oscilaba entre los 10.23 y los 22.5 pesos corrientes, gastaban entre el 51 y el 56 por ciento de su ingreso en alimentos, bebidas y tabaco, o sea, el renglón de necesidades más básico para la reproducción de la fuerza de trabajo. Observando los diferentes deciles del cuadro 17 tenemos que entre mayor es el ingreso de los hogares (deciles más altos) mayor es la diversificación del gasto y se emplean más recursos en rubros como educación y esparcimiento, transporte y comunicaciones o cuidados personales. Así tenemos que, en la medida que el ingreso aumenta, los renglones que concentran más del gasto tenderán a disminuir su participación en el total, presentándose así una diversificación en la estructura del gasto familiar. Por ejemplo para 1992, el decil más alto (el décimo) sólo gastaba el 22.11% de sus ingresos en alimentos, bebidas y tabaco y casi igual cantidad (el 19.74%) en educación y esparcimiento. Esta estructura del gasto familiar nos deja ver lo que causa el rezago salarial de los trabajadores con respecto a los sectores más acomodados de la sociedad, pues éstos, al tener mejores ingresos, pueden brindarles a sus familias un mayor gasto para la educación de los hijos, llegando mejor preparados y con una brecha cultural a su favor considerable con respecto a los sectores de menores ingresos, los cuales apenas y alcanzan a cubrir con más de la mitad de sus ingresos necesidades básicamente indispensables. Lo mismo sucede con los gastos en salud, vestido y calzado y el cuidado personal, por lo que la brecha entre grupos sociales de mayores y menores ingresos se extiende del ámbito cultural y educativo al de salud y calidad de vida.

Para el año 2000, ciertamente se da una ligera diversificación en el gasto familiar de las unidades de menores ingresos (la mayoría de los asalariados), después del agravamiento de su situación en 1996, cuando la crisis del país empuja al gasto familiar a una mayor concentración en el renglón de alimentos, sufriendo la carga del ajuste presupuestario hogareño los renglones de salud y vestido y calzado, en donde si antes no representaban una parte importante del gasto familiar, en ese momento ven mermada aún más su participación en el total. Retomando al año 2000, fecha de la más reciente aparición de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) de INEGI, vemos que el apartado de alimentos desciende su participación en el gasto monetario de los hogares del 56.8% en 1996 al 53.4% elevándose los gastos en cuidados médicos, vestido y calzado y compra de muebles y enceres domésticos, pero bajando ligeramente los gastos en educación y esparcimiento. Sin embargo, hagamos algunos cruces de cifras. Por ejemplo, en el año 2000 el salario mínimo a precios corrientes era de 37.9 pesos para la zona "A" (es decir, el más alto), si observamos el cuadro 18, podemos ver que el trabajador, por ejemplo que ganaba entre 0 y hasta 2 minisalarios, gastaba casi el 53% en alimentos. Pongámonos en el caso más optimista, el trabajador ganó dos minisalarios diarios en el 2000, o sea, unos 75.8 pesos, supongamos que sólo gasta lo que le ingresa por su salario omitiendo préstamos o créditos. Gastaría entonces 40.2 pesos en alimentos, restándole alrededor de 35.6 pesos para cubrir las demás necesidades de la familia. Si pensamos en las necesidades estrictamente básicas de una familia expresadas en la ENIGH de INEGI, nos tendremos que referir a los renglones I, III, VI y VIII

de dicha encuesta, es decir, los referentes a alimentos, vivienda, servicios de conservación (predial, renta, etc.) y energía eléctrica, transporte (autobuses, colectivo y mantenimiento de automóvil) y comunicaciones (teléfono) y artículos para el cuidado personal (como jabón, champú, pasta dental, etc.). Repitiendo el ejercicio pasado, para alguien que gana hasta dos minisalarios, estos gastos "ultrabásicos" y necesarios para la reproducción y conservación de su fuerza de trabajo, representaban en el 2000 el 76.27% del total de sus gastos monetarios, o lo que es igual, destinaba 57.81 pesos a cubrir estas necesidades básicas, pero si además rescatamos que el precio de COI en ese año era de 151.58 pesos y que esta canasta contiene los artículos mínimamente necesarios para la óptima reproducción y sustento de la fuerza de trabajo (obrero y su familia) como alimentos, energía, transporte y aseo personal, podemos ver que en realidad, haciendo una aproximación más o menos exacta del problema, el trabajador que ganaba hasta 2 salarios mínimos tan sólo cubría el 38.14% del valor de la COI, dejando el otro 61.86% o sea, 93.77 pesos sin consumir, degradando así su nivel de vida y su salud y la de su familia. Es decir, en el apartado pasado revisábamos lo que se podía comprar de la COI con diferentes rangos de salario mínimo, siguiendo esta inferencia en el 2000 supondríamos que se puede comprar con dos minisalarios media COI, o bien, se puede adquirir el 50% de su valor, esto dentro del plano de la inferencia. Ahora bien, un análisis aún más detallado de la realidad (pero no exento de algunas fallas o desviaciones) nos indica que la verdad es que el trabajador que gana dos salarios mínimos tan sólo está adquiriendo el 38.14% de la COI, pues requiere destinar parte de su ingreso a otros gastos, lastimando aún más su condición alimentaria y de salud.

Ahora veamos el caso para quien percibía hasta 4 minisalarios en el 2000 para el trabajador que percibía de 2 hasta 4 salarios mínimos en el año 2000, el gasto en los bienes y servicios "ultrabásicos" e imprescindibles para la reproducción y sustento de su fuerza de trabajo representaba el 74.74% del gasto total del hogar. Si volvemos al ejemplo más optimista, o sea, suponer que nuestro trabajador percibe 4 salarios mínimos, o 151.6 pesos, en el 2000 destinaba 113.31 pesos a cubrir el valor en dinero de la COI, la cual costaba, como ya vimos, 151.58 pesos, cubría, pues, el 74.75% del valor dinerario de la misma, aunque las suposiciones nos indicaran que con su ingreso podía apenas alcanzar a cubrir el 100% del valor de la canasta, es decir, comprar una completa. Así, si repetimos por última vez el ejercicio, haciendo un promedio de los gastos de los hogares que perciben de 0 a 4 minisalarios y de sus ingresos, obtenemos que este rango de familias perciben en promedio 2 salarios mínimos diarios, y destinan el 75.32% de sus gastos a cubrir el valor de la COI, o sea, a garantizar la mínima reproducción de su fuerza de trabajo y la supervivencia con lo mínimo para su familia. Cubren entonces, con 75.8 pesos diarios el 37.67% del valor de la COI, pues destinan 57.1 pesos diarios para su compra, la cual, resulta evidentemente incompleta, con los problemas y consecuencias que ya vimos que esto genera. En estas condiciones se encontraba el 77.0% de los asalariados en México en el año 2000, o sea unos 20 millones de trabajadores, y no olvidemos pues, que el sector asalariado representaba el 70.76% de los preceptores de ingresos ocupados en el país. La válvula de escape más recurrida

por la población ante esta evidente insatisfacción de necesidades básicas para su digna subsistencia ha sido el sector informal y la combinación de el empleo formal con actividades informales (principalmente en el sector comercio) para obtener ingresos extras que les permitan cubrir lo más posible sus requerimientos ínfimos de supervivencia, y aún el sobresaturado sector informal mexicano (baste darse una vuelta por cualquier avenida principal de la Ciudad de México o abordar el Metro para percatarlo) que parece no poder absorber más, los ingresos siguen sin alcanzar y la concentración del ingreso se hace cada vez más escandalosa.

Participación y proporciones del gasto total de los hogares según deciles de ingresos, México, 2000.

<u>Deciles poblacionales</u>	<u>Número de veces que el decil contiene el monto del gasto del decil I</u>	<u>Porcentaje que representa el gasto de cada decil en el gasto total nacional</u>
I	1.00	1.75
II	1.62	2.85
III	2.15	3.77
IV	2.66	4.67
V	3.26	5.72
VI	3.90	6.84
VII	4.90	8.59
VIII	6.18	10.84
IX	8.41	14.75
X	22.92	40.21

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, INEGI, México, 2000.

En el cuadro superior podemos apreciar este hecho a nivel del gasto de las familias, ni siquiera la suma de los gastos de los hogares que conforman los deciles del I al VII alcanzan a igualar el gasto ejercido por las familias que componen el décimo decil. La cada vez mayor concentración de los recursos en México haría suponer a gran parte de los analistas económicos en una mayor inversión, crecimiento y empleo, pero si observamos la dinámica de estas variables en los últimos años, nos daremos cuenta que la premisa de que a mayor concentración de capital mayor crecimiento, es por lo menos altamente desconfiable, y una vez más, la necesidad de políticas redistributivas que mejoren sustancialmente las condiciones de vida del asalariado se hace presente, pero además se hace también evidente su viabilidad económica. A continuación exploraremos las erogaciones de capital que efectúan las familias en México y quién y cómo se está haciendo o deshaciendo de patrimonio.

Es un hecho, pues, que en la medida en que el gasto se puede diversificar entre los requerimientos necesarios del trabajador para su sola subsistencia y otro tipo de gastos el nivel de vida se elevará sustancialmente, es decir, en la medida en que se vayan cubriendo las necesidades en los distintos renglones del gasto, los hogares pueden realizar otro tipo de transacciones como las de capital. Éstas últimas son operaciones financieras cuyo resultado es la modificación del acervo patrimonial de los hogares, estas modificaciones pueden ser financiadas bien con recursos propios o mediante la intervención de agentes externos (prestamistas individuales o institucionalizados) con quien se contratarán ciertas obligaciones.

Si nos detenemos en el cuadro 19, observaremos que en el año 2000, sólo alrededor del 30% de las familias que percibían de 0 hasta 4 minisalarios efectuaban gastos o erogaciones de capital, mientras que en los hogares de percepciones más elevadas, esta cifra alcanzaba alrededor del 70%. Además observando el cuadro 20 veremos la composición de estos gastos en "erogaciones de capital" como INEGI los nombra en la ENIGH. Primero cabe aclarar que si bien es cierta nuestra definición en el sentido de que estas "erogaciones de capital" modifican la estructura patrimonial de las familias, no entendamos esto como un rotundo aumento del patrimonio familiar siempre que estas erogaciones aumentan, por eso es importante analizar sus diferentes contenidos, puesto que estas cuentas también incluyen pagos por concepto de deudas y gastos de mantenimiento o conservación del patrimonio (los cuales sólo conservarían el valor del patrimonio familiar pero no lo aumentan), que pueden mermar el mismo.

Así, pues, veamos la estructura de estas erogaciones para las familias mexicanas en 1992, pero antes como punto de partida ubiquemos a los renglones I, V y VI (cuotas de vivienda, deudas y pagos por hacer) como pagos que erosionan el patrimonio familiar, a los renglones II y III (gastos para el mantenimiento de la vivienda) como pagos que mantienen el valor patrimonial, al renglón IX (ahorros, divisas, tandas, etc.) como recursos para enfrentar fluctuaciones del gasto corriente de las familias o imprevistos y valor dinerario que todavía no se realiza en capital o medios de producción, y a los renglones VII y VIII como los verdaderos generadores de patrimonio, pues es la compra de terrenos, maquinaria o materias primas. Ahora si comencemos.

En 1992, el total de erogaciones de capital que socavaban el patrimonio familiar de los cuatro primeros deciles poblacionales representaba el 35.67% del total de dichas erogaciones, otro 6.17% fue destinado a la conservación del patrimonio vivienda, y el 46.32% se destinó a ahorros en sus diferentes modalidades (divisas, metales, cuentas bancarias, tandas, etc.) y tan sólo el 8.83% estaba destinado a la ampliación del patrimonio de la familia.

Para el año 2000, si bien la proporción que ocupaban los renglones I, V y VI en las erogaciones de capital de los cuatro primeros deciles disminuyó considerablemente al 16.04%, ello principalmente por la drástica disminución de las cargas por concepto de pago en tarjetas de crédito que en los años salinistas se repartían como folletos de tienda departamental por las calles, asimismo se repartieron entre los sectores más vulnerables de la crisis 1994 – 1995 las pérdidas y frustraciones por las deudas impagables que luego representaron estos dineros plásticos. La

cantidad de recursos destinados por estas familias a la conservación de su patrimonio vivienda, prácticamente se conservó en 6.29%, mientras que los ahorros pasaron a representar un enorme 70.88% del total de las erogaciones de "capital" de las familias del primero al cuarto decil, esto también explicado por el recorte drástico al pago de deudas y servicios de tarjetas de crédito, por un lado, la quiebra del sistema financiero nacional sacó de la esfera de la circulación grandes cantidades de recursos "prestables" ya sea vía créditos a la expansión del sistema productivo o al consumo, y por otro lado, el encarecimiento del nivel de vida en el país y la permanencia de la brecha valor – precio de la fuerza de trabajo, podría hacernos suponer que desalentaría el ahorro familiar, sin embargo este renglón muestra un comportamiento similar al de los alimentos y bebidas en el esquema de los gastos corrientes de las familias, pues al disminuir el ingreso por familia, en el sentido de alzas en el precio de su canasta de bienes indispensables y casi nula respuesta del precio de la fuerza de trabajo ante estos cambios, la parte de ingresos que se destinaba al consumo vía créditos o tarjetas ya sean bancarias o de tiendas departamentales o se ahorra o se invierte en actividades, regularmente de corte informal, para tratar de alcanzar el mínimo de ingreso requerido en los tiempos "extra" o complementarios de trabajo. Por esta razón pudiera ser que también el porcentaje de familias de bajos ingresos que realiza gastos o "erogaciones de capital" ha aumentado considerablemente de 1992 al 2000, y por ejemplo, la compra de locales, terrenos y departamentos en los deciles del I al IV, pasó de representar el 1.12% del total de dichas erogaciones en 1992, a llevarse el 2.6% del total erogado en el 2000. es una verdadera lástima que el cambio de metodologías para la construcción de la información de las erogaciones de capital se haya modificado para el año 2000 y el renglón VII de compra de maquinaria y materias primas para la producción en negocios propiedad de los hogares haya desaparecido de las estadísticas de INEGI, con lo cual no podemos llegar a una conclusión con respecto a 1992 y avizorar un poco la respuesta en cifras o formal al cómo está compensando el 70% de los asalariados en México la parte del valor de su fuerza de trabajo que le ha sido despojada en la esfera del salario y de los precios, sin embargo, como ya antes lo mencionamos, basta conocer las calles de esta Ciudad de México y los que las habitan y hacen de ella su segundo o primer espacio laboral para conocer la real respuesta.

Hemos revisado hasta aquí la magnitud del rezago salarial que el trabajador mexicano vive y sufre a diario junto con toda su familia, y si ponemos en práctica la condenante idea de que el salario sólo puede crecer al ritmo, por ejemplo del PIB, nos encontramos un desastroso panorama. Si tomamos el crecimiento promedio del PIB en México (base 1980) de los últimos seis años, o sea, 3.5% anual, y le creemos al Banco de México en su intención de mantener de manera permanente una tasa inflacionaria del +- 3% anual, y partimos de la base del precio al cierre del 2001 de la COI (176 pesos) y del minisalario al cierre también de ese año (40.35 pesos zona "A") simplemente no hay solución a este problema, los salarios siguiendo esta fórmula jamás alcanzarían en México a equipararse con el valor de su fuerza de trabajo, nunca. Y si somos aún más condescendientes y suponemos que por arte de magia el precio de la COI o el valor de la

fuerza de trabajo se mantiene permanentemente constante y el salario crece al mismo ritmo que el PIB real, entonces serían necesarios alrededor de 43 años para arreglar el desfase valor – precio de la fuerza de trabajo en México. Ciertamente la teoría de Marx sobre los salarios, como ya vimos, nos plantea la necesaria posibilidad de no esperar tanto, sin embargo la respuesta neoclásica que ahora es retomada por el pensamiento neoliberal a nivel mundial y por la economía “humanista” del Secretario del Trabajo Carlos Abascal, junto con una pléyade de “eminentes” economistas mexicanos en nuestro país, ha encontrado (mejor aún, dirán) un camino mucho más largo, la indización del salario a la productividad del trabajo, materia que será objeto de nuestro análisis en el apartado que sigue a continuación.

2.3 El Salario Mínimo y la productividad del trabajo en México.

2.3.1. El concepto de productividad desde diferentes perspectivas, el discurso “flexibilizador” y su explicación desde la Crítica de la Economía Política.

Es una cuestión curiosa el haber encontrado en gran parte de la bibliografía referente a la productividad del trabajo introducciones o apartados preliminares que antes de cualquier otra cosa se avocan con grandes dificultades a explicar que es eso llamado “productividad” y cómo es que se representa. En esta sección comenzaremos por exponer el concepto de productividad del trabajo contenida en la vertiente marxista de la ciencia económica, es decir, la Crítica de la Economía Política, para después hacer su comparación con la visión de la economía convencional en sus variantes micro y macroeconómicas, describiendo asimismo sus implicaciones tanto en los niveles salariales como en las condiciones de vida de los trabajadores.

El concepto de “productividad” desde la Crítica de la Economía Política de Marx

Hasta este punto hemos clarificado ya el concepto de salario utilizado en el pensamiento económico de Marx, la relación de éste con la cantidad de tiempo de trabajo desplegado en una jornada laboral y cómo éste se subdivide en trabajo pagado para el que lo realiza y plusvalor para el dueño de los medios de producción. Determinamos también la equivalencia del salario, en condiciones de equilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo en el mercado, con el valor de la fuerza de trabajo, la cual se representa en la canasta de bienes y servicios indispensables y mínimamente requeridos para la reproducción de la fuerza de trabajo y de la familia del asalariado. Asimismo bajo el marco de la teoría de los salarios de Marx, establecimos las relaciones entre valor de la fuerza de trabajo, salarios, plusvalor, tiempo de trabajo, mercancías producidas y el fenómeno inflacionario. Ahora nos toca conocer dentro de esta misma vertiente del pensamiento económico el fenómeno de productividad del trabajo.

Ya hemos visto que el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo (socialmente necesario para producirla) tanto vivo como pretérito, encerrado u objetivado en ella. El proceso por el cual la materia prima es transformada e impregnada de trabajo abstracto es llamado proceso productivo, el cual realizan los trabajadores durante una jornada laboral, a lo largo de dicha jornada el trabajador transfiere valor y crea valor nuevo con el trabajo que realiza sobre el objeto a producir. Del total del valor creado por el trabajador en una jornada de determinada duración temporal, el capitalista o patrón se apropia de una parte (plusvalor), y el restante valor (en el mejor de los casos) equivalente al valor de la fuerza de trabajo del trabajador es transformado en salario. Es decir, en una jornada laboral el trabajador tiene que desplegar su fuerza laboral para transferir el valor de los medios de producción a la mercancía, para producir valor nuevo para garantizar la reproducción de su fuerza de trabajo, y para producir plusvalor para el capitalista. Si partimos del supuesto de que el proceso se da de manera continua y sin cambios, en una jornada laboral de determinado lapso de tiempo el trabajador desplegará una determinada e inalterable cantidad de trabajo o sea cierto valor fijo. Por ejemplo, si en una jornada de 8 horas un trabajador produce 4 focos, cada foco contendrá 2 horas de trabajo (recordemos que a mayor cantidad de trabajo social contenido en una mercancía mayor será su valor).

Notablemente podemos observar lo iluso de este supuesto, pues en el proceso diario de producción de las empresas constantemente están cambiando diversos factores que hacen fluctuar tanto la cantidad de producto fabricado como el tiempo de duración de los procesos.

Para Marx la productividad del trabajo es la variación en la cantidad de mercancías que en un lapso de tiempo fijo una cantidad fija y determinada de trabajo produce o rinde. Es decir nuestra constante será el trabajo desplegado en una cantidad de tiempo determinado (jornada laboral) y nuestro factor variable, lo que nos indique los cambios en la productividad, será la cantidad de mercancías producidas con esa misma cantidad de trabajo. Este cambio en la cantidad de mercancías producidas, tiene su origen en el "desarrollo de las fuerzas productivas", esto es, el desarrollo y perfeccionamiento técnico de los medios de producción, herramientas e introducción de maquinaria y equipo de mayor eficiencia así como algunos cambios en la organización del proceso de producción (siempre y cuando no generen o resulten en un aumento en el valor creado y el trabajo realizado), o mejoramiento de la infraestructura del entorno en el que se realiza el proceso productivo (por ejemplo abastecimiento de energía eléctrica, agua, o materias primas). El valor producido, por ende, durante una jornada laboral por el trabajador, se verá inalterado ante los cambios en la productividad.

Si retomamos nuestro ejemplo anterior y a éste introducimos un aumento en la productividad, tendremos, por ejemplo, que en lugar de producir 4 focos en 8 horas, el trabajador, dado el desarrollo de la maquinaria y las herramientas de labor, producirá ahora 8 focos en las mismas 8 horas de trabajo, o sea que cada foco contendría 1 hora de trabajo. Ha aumentado aquí la productividad, pero también al quedar inalterada la cantidad de trabajo desplegada en la misma jornada laboral, y por consiguiente al ser el mismo valor creado pero un mayor número de

mercancías, ha disminuido el valor de cada foco, pues hay contenido en cada uno de ellos menor cantidad de trabajo, menor valor. Al ser siempre constante la cantidad de trabajo y el valor desplegado en la jornada laboral (también inalterable en su duración) a mayor productividad (o mayor desarrollo de las "fuerzas productivas") más mercancías se producirán y menos valor o trabajo objetivado contendrá cada una de ellas. Si suponemos invariable tanto la magnitud de la jornada de trabajo como la intensidad de la misma, tanto el valor producido en dicha jornada (producto de valor) como su proporcionalidad entre plusvalor y salario se mantendrán también constantes a menos que se efectúe un cambio en la productividad del trabajo, y no sólo dentro de la misma empresa sino que también, según la definición marxista de productividad, los cambios en la productividad efectuados en las industrias que le proporcionan a nuestra empresa insumos para la producción (materia prima, herramienta, maquinaria y equipo) afectarán la cantidad de mercancías producidas de la empresa con la misma cantidad de trabajo efectuado en una jornada laboral dada.

Como se desprende lógicamente de nuestros supuestos anteriores, a un cambio de magnitud en el valor de la fuerza de trabajo corresponderá por consecuencia (y jamás al revés) un cambio inverso en la misma magnitud del plusvalor. Pero ¿cómo es que se desarrolla un cambio en la magnitud del valor de la fuerza de trabajo? Aquí es donde aparece el papel del desarrollo de las fuerzas productivas o productividad en los cambios en la distribución del producto de valor de la jornada laboral. Marx nos explica que este cambio de magnitud en el valor de la fuerza de trabajo sólo se puede dar al existir variaciones en las fuerzas productivas o productividad en el sector dedicado a producir los bienes de consumo necesarios para la reproducción del trabajador y su familia. En este sentido, una variación en la productividad en dicho sector generará un cambio en dirección opuesta del valor de la fuerza de trabajo (si aumenta la productividad, baja el valor y si disminuye, aumentará) y por ende del tiempo de trabajo necesario para su reproducción, sin embargo, la masa de medios de subsistencia es la misma, lo que ha cambiado es su valor, ya sea que la misma canasta de bienes aumente o disminuya su valor dado un cambio en el desarrollo de las fuerzas productivas²³. Esto es, echando mano del anterior ejemplo de la fábrica de focos, si la canasta de bienes necesaria para la reproducción de la fuerza de trabajo se producía en 8 horas y dado un aumento en la productividad se produce ahora en 4 horas, su valor disminuye pero su cantidad y expresión física de mercancía no lo hace. Así, en condiciones normales y de información imperfecta, cuando se da un aumento en la productividad en el sector que provee los bienes de consumo a los trabajadores, el precio de la fuerza de trabajo (salario) se mantendrá inalterado por un tiempo²⁴, durante éste período el salario se ubicaría por encima del valor de la

²³ MARX, Karl, El Capital. Tomo I Vol. 2. 21a. edición. Siglo XXI editores, México, 2001, p. 635.

²⁴ Dependiendo dicho tiempo de factores políticos, sociales, económicos y culturales que en ese momento conformen el orden y estructura sociales, los cuales originarán un mayor poder de presión y control de los capitalistas o bien facilitarán la resistencia y avance de los intereses de los trabajadores.

fuerza de trabajo y hasta que el primero se ajustara al nuevo valor de la fuerza de trabajo, el salario representaría mayor cantidad o masa de medios de subsistencia, esto es, una subida en su poder adquisitivo. Sin embargo la reducción paulatina del salario hasta su nuevo equilibrio con el valor nuevo de la fuerza de trabajo y por ende, nuevo tiempo de trabajo necesario, provoca, por otro lado, el aumento del plustrabajo y del plusvalor en la misma jornada laboral constante²⁵ abre más la brecha entre trabajo pagado y trabajo impago a favor de este último, pues en términos relativos, el tiempo de trabajo en la jornada dedicado a crear plusvalor aumenta en relación al tiempo de trabajo necesario, entendiendo siempre que las disminuciones salariales estarían planteadas vía incrementos inflacionarios y no de manera directa y nominal.

Como podemos observar en lo anterior, la categoría de Marx de la productividad tiene tres ejes fundamentales y de gran relevancia, originalidad y distinción:

1. El "desarrollo de las fuerzas productivas" o productividad no tiene relación alguna con la creación de valor, es decir, en este proceso no existe ni operan cambios en el valor creado o "agregado" durante una jornada de trabajo, la productividad se refiere sólo a la capacidad de producir más mercancías con el mismo producto de valor desplegado durante una jornada de magnitud e intensidad constantes.
2. La productividad de una empresa en particular es un fenómeno que incide a toda la rama industrial e incluso, a toda la economía en general, dada la existencia de una circularidad en la producción, donde las mercancías finales de unas empresas son los insumos de otras (materias primas o maquinarias), la disminución en el valor y por ende en el precio de una mercancía vía aumento de la productividad repercutirá en la producción de las demás industrias que utilicen dicha mercancía como medio de producción.
3. El concepto marxista de productividad incluye al mismo tiempo el conocimiento y la explicación de el efecto que tienen los cambios en la misma en la esfera del consumo, al vincular el fenómeno de la productividad con el de la capacidad de consumir de los trabajadores vía salario (poder adquisitivo).

Este último punto tiene una relevancia extraordinaria, pues en la concepción marxista de la productividad, el fenómeno aumento de la producción → colocación y realización del excedente en el mercado → aumento del consumo final, que provoca un aumento en la productividad es bien fundamentado y explicado puesto que son fenómenos inexorablemente determinados y ligados los que ocurren tanto en la esfera de la producción, por un lado, como en la esfera del consumo, por otro. Podemos ilustrar en términos muy generales esta relación con un sencillo ejemplo: si en una jornada de 10 horas, un hombre de una industria promedio produce 5 prendas de vestir, cada

²⁵ Recordemos que en una jornada laboral constante en tiempo e intensidad si disminuye el valor de la fuerza de trabajo y el trabajo necesario por consiguiente, aumentará en la misma magnitud el plusvalor y el tiempo de plustrabajo.

prenda tiene un valor de 2 horas de trabajo, Pensándolo en sentido inverso, a una prenda de vestir le corresponden dos horas de trabajo, entonces la máxima cantidad de mercancía que puede consumirse por hombre empleado en una hora de trabajo es 0.5 prendas de vestir. Pero si se presenta un aumento de la productividad en la industria y en lugar de producir 5 mercancías, se producen 10 en las mismas horas de trabajo y con la misma intensidad del mismo, ahora se podrán consumir como máximo 1 mercancía por cada hora de hombre ocupado. Entonces las posibilidades de consumo aumentan a nivel general o total así como la producción, dado un aumento de la productividad.

Como vemos, dentro de la teoría marxista existe la posibilidad de aumentar el poder adquisitivo del salario vía aumentos en la productividad del sector productor de bienes necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo, dada una fuerte rigidez del precio de la misma, sin embargo esto será temporal, puesto que según el propio Marx, el valor domina a los precios y tenderá a disminuir el salario en términos reales hasta llegar a igualarse con el valor de la fuerza de trabajo (o incluso situarse por debajo como ya lo estudiamos en el caso de México) ello, si no existe reducción en la duración de la jornada laboral o en su intensidad, aumentará el consumo del lado de los tenedores de los medios de producción, el sector del capital.

En esta exposición hemos analizado el aumento de la cantidad de mercancías producidas a través de un incremento en la productividad, pero permanentemente en la realidad existe y se hace presente otro fenómeno que es el responsable de los aumentos en la producción de las empresas, éste es el cambio en la intensidad del trabajo, el cual a continuación explicaremos y diferenciaremos del concepto de productividad dentro del pensamiento de Marx, lo cual es de máxima importancia, ya que tanto la teoría convencional como muchas investigaciones desde el punto de vista crítico llegan a confundir y homogenizar estos dos fenómenos en uno sólo, cuando cada uno nos conduce a conclusiones y consecuencias muy diferentes.

La diferencia nodal entre intensidad y productividad radica en el hecho de que durante un aumento en la productividad dentro de la jornada laboral como ya vimos, no existe aumento de valor creado o desplegado por el trabajador, en tanto que cuando aumenta la intensidad del trabajo durante la jornada al trabajador le es extraído mayor trabajo, el valor producido en la misma cantidad de tiempo aumenta.

Con la intensidad el obrero gasta, por medio de una tensión superior, más actividad en el mismo tiempo. El aumento en la intensidad del trabajo se logra a través de la aceleración del ritmo de trabajo (en las cadenas de producción se acelera la velocidad a la que se mueven las bandas de ensamblaje), la utilización de los tiempos muertos, implementación de sistemas de pago a destajo, etc. Con esto se comprime el trabajo desplegado en un intervalo dado, así por ejemplo, una jornada laboral de 8 horas puede producir tanto o más valor que una de 10 horas de duración.

El efecto de un aumento en la intensidad del trabajo para una jornada laboral dada es doble; por un lado el valor producido aumenta, por lo tanto el valor contenido en cada mercancía producida también aumenta, o por lo menos se queda igual, pero no sucede como en el fenómeno

de productividad, que el valor de las mercancías reporte descensos. Por otro lado, al aumentar el producto de valor de la jornada laboral dado un aumento en la intensidad del trabajo, las magnitudes y proporciones tanto del valor de la fuerza de trabajo como del plusvalor cambiarán, pudiendo darse el caso de que los dos aumentasen simultáneamente ya sea de forma igual o desigual, o incluso puede suceder que si bien aumentase el precio de la fuerza de trabajo (salario) éste lo hiciese por debajo del nuevo valor de la fuerza de trabajo y con ello las condiciones de vida del trabajador se verían seriamente dañadas, pues el desgaste extra que representa para la fuerza de trabajo un aumento en la intensidad de la jornada laboral no se vería compensado con el aumento salarial insuficiente. Si suponemos que el salario se mantiene fijo, que representaría el caso más extremo dado un aumento en la intensidad de la jornada, la tasa de plusvalía se eleva, pues se reduce el tiempo de trabajo necesario para que el trabajador reproduzca su fuerza de trabajo. Si por ejemplo una hora de trabajo se divide en 30 minutos de plus-trabajo y 30 minutos de trabajo necesario, luego de un aumento en la intensidad del trabajo, al producir más valor el obrero, le bastarán por ejemplo sólo 20 minutos para reproducir su fuerza de trabajo y los otros 40 se representarán en plusvalor. Así, si la antigua tasa de plusvalía era del 100% (30/30) ahora será del 200% (40/20). De manera equitativa el salario tendría que elevarse, puesto que el desgaste de la fuerza de trabajo que experimenta el trabajador en una hora representa lo que antes desplegaba en dos. Entonces, cuanto más aumenta la intensidad del trabajo, más debe tender a elevarse el valor de la fuerza de trabajo y por consiguiente, aumentar el salario, para simplemente mantener una misma tasa de explotación. Sin embargo pudiéramos llegar a un límite o punto de quiebre en el que los aumentos en el salario (por cuantiosos que estos sean) ya no pueden compensar el nivel de desgaste y degradación que sufre la fuerza de trabajo al ser expuesta a jornadas extremadamente intensas que trastocan sus condiciones normales de reproducción²⁶, su nivel y calidad de vida, podríamos expresar a manera de general ilustración una hipotética tasa de desgaste irrecuperable de la fuerza de trabajo como

$$\text{Tasa de desgaste irrecuperable} = 1 / \text{DCFT} - \text{DEFT}$$

En donde DCFT representaría el desgaste compensable de la fuerza de trabajo, el límite de nuestra suma, lo que es posible recuperar para el trabajador en salud y estado físico y mental con un simple aumento en su salario, DEFT es aquí el desgaste efectuado y sufrido dado un aumento en la intensidad del trabajo. Claramente podemos observar que cuando DEFT alcance su límite (dado por $\text{DEFT} = \text{DCFT}$) la tasa tenderá al infinito, lo cual significa que ningún aumento salarial por mayor que sea, podrá recuperar los daños efectuados en el trabajador vía un intensificación extrema de la jornada laboral.

Asimismo, nos plantea Marx, un aumento en la intensidad de la jornada laboral se expresará en una mayor cantidad de masa monetaria (dinero) siempre y cuando el valor del dinero

²⁶ Hablamos, por supuesto, de problemas de salud tanto física como mental, que se presentan al someter a una persona a trabajos sumamente extenuantes, repetitivos, o en condiciones insalubres o deplorables.

continúe constante²⁷. Ello representará un aumento en la producción a nivel general de la economía, incentivando a la mayor acumulación de recursos. La idea es simple, si el valor producido en una jornada laboral antes se expresaba en 80 pesos, después de la intensificación de la misma, suponiendo el valor del dinero constante, se expresará la misma jornada (similar en tiempo de duración pero mayor en intensidad) ahora, por ejemplo, en 120 pesos. Si los salarios se mantienen constantes (digamos que la jornada laboral se dividía a la mitad, 40 pesos salarios y 40 plusvalor), el plusvalor aumentará, (o sea, 40 salarios 80 plusvalor = 120 pesos), pero incluso si salarios y plusvalor aumentasen en la misma magnitud (20 pesos) las ganancias también aumentarán (60 salarios y 60 plusvalor), de ahí la enorme importancia para el empresario de incrementar la intensidad del trabajo en una jornada de tiempo limitado dadas las restricciones legales que el marco jurídico de las relaciones laborales plantea.

Con lo que hemos descrito hasta aquí, es válido inferir que tanto el fenómeno de la productividad como el de la intensidad del trabajo en Marx tienen orígenes distintos. El aumento de la productividad está totalmente determinado y depende en absoluto del progreso y avance tecnológico desarrollado por la sociedad para las diferentes actividades productivas (lo que Marx llama el "desarrollo de las fuerzas productivas"), sin esto, la productividad dejaría de ser una variable en el análisis del proceso productivo para convertirse en constante, pues en este fenómeno la fuerza de trabajo como tal no puede modificar en ninguna forma los niveles de productividad de una economía, es sólo a través de máquinas más eficientes, rápidas, infraestructura óptima, herramientas más desarrolladas, etc. que esto se puede lograr.

En el caso de la intensidad es diferente, si bien es cierto que el desarrollo de nueva tecnología puede ayudar (y de hecho lo hace) a intensificar la jornada de trabajo, es sólo mediante la extracción de más trabajo al empleado como se puede lograr. Aquí el papel principal lo juega la fuerza de trabajo, e incluso es totalmente prescindible el equipo de punta o las máquinas de avanzada para llegar a intensificar la jornada laboral, pues únicamente aplicando medidas como desarrollo gerencial, reorganización humana del trabajo, abolición de tiempos muertos, cambios en los sistemas de pagos e incentivos, o aceleración del ritmo de trabajo, que nada tienen que ver con la estricta y típica definición marxista del "desarrollo de las fuerzas productivas", es más que suficiente para alcanzar la meta de extraer mayor trabajo, mayor producto de valor al trabajador en el mismo tiempo, para intensificar, pues, la jornada laboral. Así mientras el primer fenómeno (productividad) es enteramente dependiente del desarrollo tecnológico de la maquinaria y las herramientas, el segundo (intensidad) puede o no valerse de éste para existir y presentarse dentro del proceso de producción. Además es necesario destacar que mientras la productividad no modifica directamente el valor de la fuerza de trabajo (si ésta aumenta el trabajo rinde más productos pero no más valor), la intensidad, por el contrario, si afecta el valor de dicha fuerza, puesto que acelera su desgaste.

²⁷ MARX, Karl, El Capital. Tomo I Vol. 2, 21a. edición. Siglo XXI editores, México, 2001, p. 636.

Sin embargo, y pese a sus diferencias, tanto la productividad como la intensificación del trabajo "operan uniformemente y en el mismo sentido...Ambos factores acrecientan la masa de productos obtenida en cada espacio de tiempo"²⁸ de igual magnitud de tiempo, claramente. Ambos fenómenos también, tienen la capacidad, de manera directa (en el caso de intensidad) o indirecta (productividad) de reducir la parte de la jornada laboral que el trabajador requiere para producir el equivalente a sus medios de subsistencia, es decir, para la reproducción de su fuerza de trabajo, o sea, el tiempo de trabajo necesario se acorta, la parte de la jornada laboral en la cual el trabajador labora para sí mismo se hace más pequeña. En la medida que aumenta la productividad en el o los sectores productores de las mercancías necesarias para la reproducción de los trabajadores, la jornada de trabajo (de manera indirecta) puede ser reducida en tiempo²⁹ de 12 a 8 y a 6 horas, por ejemplo, y esta tendencia (como ya comentamos) luego contemplada en las legislaciones laborales con limitaciones a la duración de las jornadas de trabajo, tanto más permite la intensificación del trabajo en una jornada con tiempo limitado, en esta estructura de producción, comenta Marx, la masa trabajadora produce una enorme cantidad de tiempo libre y de ocio que solamente puede ser aprovechada por la clase que domina y tiene en su haber los medios para producir mercancías.

Y si productividad e intensidad del trabajo operan uniformemente, en el mismo sentido y se complementan, pese a que entre ellas existen diferencias fundamentales e inexorables, ¿por qué no diluirlas a las dos en un solo concepto inexpugnable llamado productividad? Parecieran haber pensado los seguidores de la escuela neoclásica ahora llamados neoliberales. A continuación trataremos de abundar y explicar la definición de productividad para algunos de los más distinguidos exponentes de la macroeconomía moderna y compararemos sus planteamientos con los anteriores expuestos para llegar a una conclusión valiosa que nos acompañe en lo que resta de nuestra investigación.

La definición de "productividad" en los economistas "Neoliberales", la visión del lado de la oferta

La concepción de productividad sostenida por los estudiosos de la teoría económica convencional descansa sobre el concepto neoclásico de la "productividad de los factores de producción". Dentro de esta corriente del pensamiento económico, los factores de producción se definen como "todos los recursos disponibles para producir mercancías que satisfacen necesidades"³⁰ y ellos se dividen en: tierra, que se refiere a los recursos naturales en general, trabajo, toda la fuerza de trabajo viva utilizada en el proceso de producción (en los términos

²⁸ MARX, Karl, El Capital. *Op. Cit.* p. 642.

²⁹ Esta es una tendencia general demostrada a lo largo del tiempo en casi todas las economías del mundo con sus respetables diferencias, pero en general, las jornadas de trabajo son de casi hasta la mitad de duración de lo que eran a mediados del siglo XIX.

³⁰ LIPSAY Richard. Principios de Economía. Ed. Vicens Vives, 2da. edición, Barcelona, España, 1993, pp. 5 y 6.

neoclásicos "recursos humanos") y capital, el cual se divide en fijo, o sea el conjunto de stocks de fábricas, almacenes, herramienta, maquinaria y equipo, y el circulante, o sea, materias primas y mercancías terminadas³¹ Así pues, la productividad de un factor de producción será la capacidad que éste tenga para producir mercancías, es entonces, una relación tecnológica entre "aquello con lo que se ha alimentado el aparato productivo y aquello que ha resultado en concepto de producto"³²

Dentro de esta argumentación teórica, salta rápidamente a la vista el hecho de que todos los factores de producción, tanto la tierra, el trabajo y el capital, poseen la capacidad de producir mercancías, cuando de manera puramente lógica y de sentido común, las cosas no tienen la capacidad de producir nada, sino que es el trabajo humano sobre esas cosas la fórmula de donde surge la producción de mercancías, que más adelante serán utilizadas por el trabajo para producir otras nuevas. Sin embargo desde este enfoque, todos los factores son productivos y tienen capacidad de producir, entendiendo el término "producción" como la creación de valor nuevo materializado en mercancía nueva. Por ello la productividad desde el enfoque de la teoría convencional maneja dos conceptos; la productividad multifactorial y la productividad del trabajo en el corto plazo donde el capital y la tierra son factores constantes y el único factor variable en un mercado de "libre movilidad de factores" es precisamente la fuerza laboral, es decir la capacidad productiva humana puede bien ser sustituida por la capacidad productiva no humana como citábamos en el primer capítulo retomando las palabras de Milton Friedman en su "Teoría de los Precios".

La productividad multifactorial se refiere a la relación que guarda el producto de una empresa, o país y los insumos necesarios para dicho producto, mientras que la productividad del trabajo sólo compara dicho producto con el trabajo empleado.

A nivel macroeconómico, el análisis de la productividad marginal de los factores de la producción ha sido retomada por algunos de los más importantes discípulos del neoliberalismo de Friedman para construir una teoría del crecimiento económico desde dicha perspectiva, basada en los fundamentos microeconómicos de la producción y costes de la empresa, por ejemplo, Jeffrey Sachs o Rudiger Dornbush, quien fuera uno de los impulsores más enfocados y decididos del establecimiento de las políticas económicas neoliberales en todo el continente americano y principalmente en México y Argentina desde su centro de investigaciones en el Massachusetts Institute of Technology, a continuación, su concepto de productividad.

Es evidente que cada año a nivel físico y de forma casi permanente la producción mundial crece, y que la cantidad de mercancías que cada año se producen y llegan al mercado es

³¹ Últimamente se ha introducido el factor de la "capacidad empresarial" que se refiere a la habilidad de los ejecutivos y dueños de las empresas de construir con éxito nuevas variantes para los métodos de producción, o bien, nuevas formas de organización del trabajo, los conocidos modelos gerenciales.

³² LIPSAY Richard. *Op. cit.* p. 185.

extraordinariamente más grande en comparación con las que se producían a principios del siglo pasado. El pensamiento neoliberal a nivel macroeconómico argumenta que estos enormes cambios se deben al crecimiento de los diferentes factores de producción, y esto en realidad es un hecho perfectamente comprensible, puesto que incluso el enfoque de Marx incluye al “desarrollo de las fuerzas productivas” como explicación fundamental del crecimiento de la producción, el problema surge cuando desde esta perspectiva se desea cuantificar cual de dichos factores de la producción han proporcionado más crecimiento de la producción, cuál es, pues, el más productivo.

Ya desde finales de los años cincuenta, el concepto de función de producción se ha venido aplicando al estudio de la productividad dentro de la literatura macroeconómica que reivindica en lo general y particular a la escuela neoclásica (como es el caso de los autores que mencionamos en el párrafo anterior, incluyendo a Friedman, por supuesto), dicha función establece una relación cuantitativa entre los factores y los niveles de producción, y de manera general puede expresarse de la siguiente manera:

$$Y = T F(K, W)$$

Donde Y representa la cantidad de producto, K el capital involucrado en el proceso productivo, y W el trabajo empleado, el factor T representa el nivel tecnológico, concepto que en la teoría de Marx puede encontrar su símil en el desarrollo de las fuerzas productivas, pues, como vemos en la función de producción neoclásica, entre más grande sea T, mayor cantidad de producto podrá obtenerse con un nivel dado y constante de factores productivos. Esta función nos indica que entre más factores se posean para producir más producción obtendremos, es una relación positiva entre los factores y el producto.

En su Best Seller mundial “Macroeconomía” el profesor Dornbush introduce su “ecuación de la contabilidad del crecimiento” como sigue:

$$\Delta Y/Y = ((1-\Phi) * \Delta W/W) + (\Phi * \Delta K/K) + \Delta T/T$$

En donde $\Delta Y/Y$ representa el crecimiento de la producción, $1-\Phi$ la participación del trabajo en el producto, $\Delta W/W$ el crecimiento físico del factor trabajo, Φ la participación del capital en la producción y $\Delta K/K$ el aumento en el volumen físico del factor capital, además $\Delta T/T$ es el desarrollo tecnológico del proceso de producción. Esta ecuación es la versión “dinamizada” de la función de producción neoclásica, cabe aclarar que en este modelo de representación algebraica el término “participación del trabajo en el producto” macroeconómicamente es la proporción total de la producción que se destina a la remuneración del factor trabajo, es decir, la participación de sueldos y salarios en el PIB, mientras que la del capital, es tanto la inversión en medios de producción y depreciaciones. En esta ecuación es el término $\Delta T/T$ el que nos define el crecimiento de la productividad multifactorial o total de los factores, es decir, la cantidad que aumentaría la producción como consecuencia de las mejoras de los métodos de producción, sin alterar la cantidad física o material utilizada de ninguno de los factores de producción.

Cabe señalar que desde que el profesor Robert Solow, catedrático del MIT y premio Nóbel de Economía, introdujo en 1957 dentro de su artículo "Technical Change and the Aggregate Production Function" en el "Review of Economic An Statistics" la función Cobb Douglas como fórmula obligada para un muy cercano y eficaz análisis del cambio tecnológico y la producción, se ha convertido en herramienta genérica de los economistas de la teoría convencional para analizar los fenómenos referentes a la productividad y los procesos productivos en conjunto con los niveles óptimos de producción en casos ya sea de carácter microeconómico, como puede ser el análisis de una empresa o ramo industrial, o bien macroeconómicos, en lo referente al conjunto de la nación. La peculiaridad de esta función de producción definida como sigue, donde las expresiones algebraicas significan lo mismo que en la ecuación anterior:

$$Y = T K^{\Phi} W^{1-\Phi}$$

Es que el producto marginal de cada factor de producción, o sea, su productividad, estará determinada por la derivada de Y con respecto al factor de producción del cual queramos conocer su productividad. Por ejemplo, en el caso del capital, su productividad vendrá expresada por dY/dK , que para la función Cobb Douglas sería³³:

$$dY/dK = \Phi T K^{\Phi-1} W^{1-\Phi} \quad (a)$$

Si por otro lado, dividimos nuestra expresión Cobb Douglas original entre la expresión "K" que representa el factor capital, obtendremos:

$$Y/K = (T K^{\Phi} W^{1-\Phi}) / K$$

Ahora efectuamos la división trasladando al factor K al numerador con su respectivo exponente inverso, por lo tanto tenemos:

$$Y/K = T K^{\Phi-1} W^{1-\Phi} \quad (b)$$

Observando detenidamente es fácil darnos cuenta que la ecuación (a) es idéntica a la ecuación (b) con la única diferencia de que la primera está siendo multiplicada por la expresión " Φ " que no es más que la participación del capital en el PIB. Entonces, bien podemos expresar la productividad del capital (PTVK) de esta manera:

$$PTVK = dY/dK = \Phi Y / K$$

Esto nos ha esclarecido el cómo obtener la productividad de un factor de producción en la función Cobb Douglas, pero lo que nos interesa realmente es definir la productividad del trabajo bajo esta concepción y para ello realizaremos el mismo procedimiento³⁴, primero definiendo el

³³ Se considera relevante incluir todo el desarrollo algebraico para evitar confusiones en los resultados obtenidos y sustentar más claramente los argumentos en cuanto a la productividad del trabajo medida desde la función Cobb Douglas, como suele ser en la economía convencional tan popular de hacer.

³⁴ Es curioso que en muchos de los libros de texto de macroeconomía se defina y argumente la productividad del capital con respecto a la Cobb Douglas pero no se realice el mismo ejercicio con la productividad del trabajo. A manera de ejemplo véase Dornbush Rudiger. Macroeconomía. 7ma. Edición, ed. Mc Graw Hill, Madrid, 1998.

cambio de la producción con respecto al trabajo, o sea, la derivada de Y con respecto a W, que es el factor trabajo:

$$dY/dW = (1 - \Phi) T K^\Phi W^{-\Phi} \quad (c)$$

Dividimos nuestra expresión original Cobb Douglas entre el factor trabajo dado por "W" para obtener lo siguiente:

$$Y / W = (T K^\Phi W^{1-\Phi}) / W$$

Efectuamos otra vez la división trasladando W al numerador con exponente inverso:

$$Y / W = T K^\Phi W^{-\Phi} \quad (d)$$

Una vez más, la ecuación (c) resulta ser idéntica a la (d) pero multiplicada la primera por la participación del trabajo en el PIB, o sea, la participación de los salarios en dicha variable, $(1 - \Phi)$. Luego entonces definimos a la productividad del trabajo, PTW, en esta popular función de producción como:

$$PTW = dY/dW = (1 - \Phi) Y / W \quad (e)$$

Por fin hemos llegado a la definición de productividad para gran parte de los economistas que gustan de utilizar la función Cobb Douglas a nivel macroeconómico para evaluar el fenómeno y expresar propuestas de política económica y laboral.

Veamos algo del funcionamiento de la productividad del trabajo en consonancia con este planteamiento. En primer lugar podemos desprender de la fórmula (e) que representa a la productividad laboral que dicha variable depende en primer término y de forma inversa de la tasa de empleo en la economía, o sea W, y en segundo lugar, pero más importante aún, de la participación de los salarios en el PIB $(1 - \Phi)$, es decir, del peso de las remuneraciones a la fuerza de trabajo dentro del producto total de la economía. Esta variable a su vez, está en constante conflicto y competencia según la misma función Cobb Douglas con la proporción del producto nacional destinada a remunerar al capital, es decir, la variable Φ , lo cual nos indica que entre mayor peso adquiera el capital en el proceso de producción, por un lado desplazará necesariamente fuerza de trabajo, y por otro disminuirá la participación de los salarios en el PIB, por lo que podría esperarse incluso un descenso en la productividad del trabajo.

Ahora bien, si pensamos en un mercado laboral "inflexible", o sea, con gran cantidad de normas y leyes laborales que verdaderamente son cumplidas como salarios mínimos, contratos colectivos, obligaciones de pagos por antigüedad, etc., la variable W presentará comportamientos rígidos tendiendo a mantenerse constante o variar poco a la baja y mucho más a la alza. Pero la tendencia general de los procesos productivos a nivel mundial es sustituir cada vez más capital por trabajo, es decir, disminuir de forma constante la variable $(1 - \Phi)$, ahora ¿qué pasaría en nuestra expresión de productividad PTW si $(1 - \Phi)$ descendiera constantemente y W se mantuviera rígidamente invariable o incluso ascendiese? Lógicamente el coeficiente de productividad del trabajo caería dramáticamente y los estudiosos de la macroeconomía moderna exclamarían que el trabajo se está volviendo "ineficiente".

Para mantener o incrementar la productividad del trabajo bajo este razonamiento no queda más que una sola salida; flexibilizar el mercado de trabajo, o en otras palabras, abolir prestaciones laborales, suprimir derechos colectivos, ampliar posibilidades para el patrón de contratación, despidos y paga, en fin, y ¿qué logran los discípulos de Robert Solow con estas políticas laborales? Lograrán con esto “flexibilizar” la variable W de nuestra ecuación de productividad $PTVW = (1 - \Phi) Y / W$, con ello se podrá reducir al máximo la participación de los salarios en el PIB, o sea $(1 - \Phi)$, sin riesgos de socavar la productividad del trabajo, pues ante reducciones de $(1 - \Phi)$, W se podrá reducir también en proporción tal que se mantenga o incremente el coeficiente de productividad del trabajo. Los mecanismos para operar un descenso en $(1 - \Phi)$ ya los ha explicado Marx de manera satisfactoria al afirmar que un aumento en la intensidad del trabajo sin que sea este retribuido al trabajador vía un aumento salarial igual al incremento de su desgaste provocará que la tasa de plusvalor aumente aún cuando los salarios no sufran cambio o inclusive se incrementen también³⁵, así entonces las participaciones del capital en el PIB aumentan y las del salario disminuyen en términos de distribución del valor creado en todas las jornadas laborales de la economía. En conclusión, ya sea extendiendo o intensificando la jornada de trabajo en un mercado laboral flexibilizado, se podrá producir más con igual o incluso con menos “factor trabajo”, con igual o menos empleados, manteniéndose los salarios constantes o incrementándose menos que el desgaste de los trabajadores, la participación de $(1 - \Phi)$ en el PIB disminuye. Esto para los seguidores de Solow y su función Cobb Douglas se llama incremento de la productividad, pues “haces más con lo mismo o con menos”, para Marx no, pues los valores se han trastocado, puede que sean menos trabajadores o los mismos pero la intensidad de su trabajo y el producto de valor que efectúan en un tiempo determinado ha variado, no sólo el número de mercancías producidas.

Pero la economía convencional tiene además una importante imprecisión, ¿cómo definir y medir el coeficiente T del progreso tecnológico y más concretamente el progreso del mismo? Como hemos observado esto es lo mismo que preguntar ¿cómo se mide la productividad total de los factores desde la “moderna” macroeconomía fundamentada en la escuela neoclásica? Y estas dos preguntas cuestionan lo mismo porque a los cambios en el coeficiente “ T ” es a lo que la macroeconomía le llama productividad multifactorial o total. Robert Solow, sin embargo, encontró una manera no muy creativa y para ser sinceros bastante fraudulenta de medir la productividad multifactorial; dándole simplemente la vuelta a la ecuación:

$$\Delta Y/Y = ((1-\Phi) * \Delta W/W) + (\Phi * \Delta K/K) + \Delta T/T$$

Si despejamos el factor que representa el “progreso técnico” o productividad multifactorial, tenemos:

$$\Delta T/T = \Delta Y/Y - ((1-\Phi) * \Delta W/W) - (\Phi * \Delta K/K)$$

A esta medición se le conoce como el “residuo de Solow” y no nos explica nada más que la idea de que el aumento en la producción que no puede ser explicado por los aumentos físicos y

³⁵ MARX, Karl, El Capital. Op. Cit. pp. 636 y 637.

materiales efectuados en los factores capital y trabajo es lo que se denominará "productividad total o multifactorial", es en realidad un residuo estadístico que puede tener tantas explicaciones válidas como nuestra imaginación nos lo permita.

Y si creemos que la macroeconomía moderna tiene problemas con el concepto de productividad multifactorial o total a nivel de lo general, es que no hemos incursionado dentro de la explicación de la productividad del trabajo en lo particular. Es verdaderamente difícil encontrar dentro de este enfoque un tratamiento especial al concepto de la productividad laboral, y casi siempre es considerado como un factor más de la producción sin particularidad alguna que merezca relevancia. La productividad del trabajo es definida dentro de este pensamiento como la relación que guarda la producción total y el empleo, es decir, si consideramos una representación parcializada de la función de producción en donde Y sea la producción total (el PIB, por ejemplo), N el empleo total en una economía, y P_t la productividad del trabajo, entonces tendríamos:

$$Y = P_t * N$$

Quedando expresada la productividad del trabajo de la siguiente manera:

$$P_t = Y / N$$

Esta representación de productividad, mucho menos sofisticada que la versión emanada de la productividad marginal del trabajo de la función Cobb – Douglas, es la versión más difundida y aceptada de forma genérica en el estudio de la macroeconomía moderna (es decir, después de Keynes). De esta última expresión podemos inferir que existen dos motivos principales por los cuales la productividad del trabajo pudiera expandirse; en primer lugar, dado un progreso técnico que aumentara el nivel de producción de la economía en general (incremento del PIB), es decir, en términos aritméticos, aumentar lo más posible el numerador de la expresión Y / N , y en segundo lugar, la sustitución del factor trabajo por cada vez más factor capital (esto, a su vez, aumentaría el coeficiente de la relación capital trabajo K / N), o en términos aritméticos, disminuir lo más posible el denominador de la misma ecuación Y / N , en términos llanos, disminuir el empleo y aumentar más el peso del capital dentro del proceso productivo.

Es más, si retomamos la "ecuación de la contabilidad del crecimiento" de Dornbush que ya introdujimos al principio, nos encaminaremos, por dicho sendero, a una "trampa de la productividad del trabajo", es decir, si la tasa de participación del trabajo o de los salarios, que es lo mismo, en el PIB está dada por la expresión $1 - \Phi$ esto quiere decir que por cada punto porcentual de aumento en el empleo, el PIB sólo crecerá $1 - \Phi$, claramente esta proporción es menor que 1. Como el aumento del PIB es menos que proporcional al del empleo, la producción crece menos a prisa que el nivel del empleo, por lo tanto el PIB por trabajador disminuye, no por una disminución de la producción, sino por un aumento en el número de trabajadores, la productividad del trabajo, pues decrecerá ante aumentos en el empleo. Es necesario señalar que bajo este enfoque sólo podrá mantenerse o aumentar la productividad del trabajo si el factor capital, es decir, el número de

máquinas y herramientas también aumenta junto con el empleo. Sin embargo, claramente esta decisión, que es una determinación de cómo y en qué invertir el capital, no pasa por los trabajadores, luego entonces, la dinámica que presente la productividad del trabajo está únicamente en manos de los dueños de los medios de producción.

En la medida en que la macroeconomía moderna se va adentrando al problema de descubrir las fuentes de donde brotan los incrementos de la productividad, más entremezcla los conceptos que bien deslinda Marx de intensidad y productividad del trabajo. La macroeconomía define tres fuentes principales de generación de crecimiento en la productividad del trabajo; en primer término, las habilidades, conocimiento y entrenamiento de la fuerza de trabajo, en segundo lugar, el desarrollo tecnológico de la maquinaria y las herramientas, y el tercer aspecto, la organización del proceso productivo y de trabajo³⁶.

Estamos ya en condiciones para comparar las dos versiones de productividad que nos ofrece el pensamiento económico hasta esta fecha. En realidad, el primer aspecto que se introduce como aumento de la productividad, para la teoría marxista no es más que un aumento en el valor de la fuerza de trabajo, a través de elevar su costo de producción (tiempo socialmente necesario) con mayor cantidad de conocimientos, estudios y destreza, lo cual debería reflejarse en un aumento salarial proporcional al aumento en el valor de la fuerza de trabajo, de no ser así, la tasa de explotación se incrementaría vía un aumento de la tasa de plusvalor en la jornada de trabajo. La segunda fuente si se refiere, en verdad a un "desarrollo de las fuerzas productivas" lo que permitirá que con la misma fuerza de trabajo empleada en la misma cantidad, se puedan producir más mercancías, disminuyendo el valor unitario de las mismas. En lo que se refiere al tercer aspecto estamos hablando, generalmente, de aumentos en la intensidad de la jornada de trabajo, lo que implica mayor desgaste del trabajador, aumenta el valor producido en la misma cantidad de tiempo, y por lo tanto debería aumentar el salario, y el valor unitario de las mercancías también aumenta o bien se queda igual, su precio, reflejo aproximado del valor, se verá atraído por el mismo. La economía convencional está dispuesta a admitir que tanto la supresión de tiempos muertos como las multifunciones de los trabajadores incrementan la productividad³⁷ pero se niegan a conceder que dicho aumento se debe a un desgaste y degeneración mayúsculo de la fuerza de trabajo de los asalariados.

El concepto de productividad de la macroeconomía moderna posee, pues, un desequilibrio fundamental, al aumentar la productividad, como ya vimos, la producción nacional se incrementa en relación con el empleo, bien sea por sustitución de mano de obra por capital, o por aumentos en la tasa de desempleo, luego entonces llegamos a un nivel de "sobreproducción" donde el excedente difícilmente, bajo estas condiciones adversas para el consumo, encuentra nicho en el mercado. Por otro lado, si el empleo aumenta de forma relevante, llegaremos a una tasa de

³⁶ MAYERS David. Sources of Productivity Growth. Ed. Cambridge University Press, Londres, Inglaterra, 1996, pp. 4 a 10.

³⁷ *Ibid.*

productividad muy baja, la producción ahora será insuficiente para la gran cantidad de demandantes incentivados por el aumento en la tasa de empleo. El desequilibrio se resume así; para aumentar la producción hay que disminuir el consumo, y si comienza a recuperarse el consumo, la producción comienza a frenarse.

Sin embargo, si nos encontramos en una situación en donde es prioritario aumentar la producción e incentivar el proceso de acumulación, lo primero que hay que hacer es incrementar la productividad del trabajo de la teoría macro, es decir el cociente Y/N , esto sólo se puede lograr bajo un marco "flexibilizado" o "libre" del mercado de trabajo, nos referimos a la posibilidad de ajustar el nivel de empleo y salario a las necesidades de producción de las empresas, aumentando así la cantidad de producción en relación a la utilización del factor trabajo.

En conclusión, podemos afirmar que la teoría económica convencional presenta un error en términos de valor, al amalgamar los fenómenos de productividad e intensidad del trabajo en uno sólo al que ellos llaman simplemente "productividad" generalmente referida al "factor trabajo", con lo cual se omiten los efectos en la esfera del consumo de las variaciones de ambos fenómenos (productividad e intensidad) en la esfera de la producción, es decir disgrega y desconecta las dos caras de una misma moneda. Además la determinación de la productividad a través de una función de producción como en el caso de la función Cobb Douglas, precisa el establecimiento de los precios para los diferentes factores, así la productividad podría cambiar sin haberse registrado ningún tipo de desarrollo de las fuerzas productivas sino una simple variación en los precios de los factores, lo que también afectará el peso que cada factor tiene en la función.

La visión de Marx, sin embargo, trata de enlazar los dos aspectos para dar coherencia a su explicación de productividad, así al desarrollarse las fuerzas productivas el número de mercancías producidas con la misma cantidad de trabajo empleado aumentará, luego entonces su valor disminuye y sus posibilidades de ser consumidas aumentan puesto que el precio siempre sigue la tendencia del valor para homologarse al máximo, así que el precio disminuiría. Si ello ocurre en el ramo productor de los bienes necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo el salario disminuiría para mantener la misma proporción entre salarios y plusvalor, si el salario no baja el trabajador verá elevar su nivel de vida. En el caso de la intensidad se producirán más mercancías, pero también con más trabajo, por lo que su valor no disminuye y el desgaste físico y mental del trabajador también aumenta, si no aumenta el salario a una tasa que pueda compensar su desgaste extra sus condiciones de vida empeoran.

En la economía convencional son los precios de los factores de producción los que determinan el rumbo de la productividad del trabajo y no las capacidades técnicas de una sociedad, lo que convierte a la búsqueda de una mejor productividad bajo este análisis en un problema de mercado (que es el que determina los precios) y no tecnológico. Así, con el argumento de la necesidad de flexibilizar el mercado de trabajo para aumentar la productividad de dicho factor subyace la intención de comprar más barata la fuerza de trabajo, no de hacerla más "productiva". Para la economía convencional hay que trabajar más para recibir un mayor salario, de

lo contrario ese mayor salario tendría un efecto "inflacionista" cuando en realidad es porque la intensidad del trabajo aumenta por lo que el salario debe incrementarse, pero recordemos que hasta cierto punto, pues más allá el desgaste es incompensable.

Cómo se mide la productividad en México

En México, el Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI) es el encargado de definir, construir y difundir las tasas, Índices y comportamiento de la productividad del trabajo a nivel oficial. Para dicho propósito el INEGI define como productividad "la relación entre la producción de bienes, en el caso de una empresa manufacturera, o venta en el de los servicios, y las cantidades de insumos utilizadas"³⁸ y construye un Índice de productividad que se explica como "el cociente del valor de la producción en un período determinado de tiempo y las horas hombre trabajadas en la producción de dichos bienes y/o servicios en el mismo período"³⁹, o sea, en términos aritméticos:

$$p = Y / N \text{ hh}$$

Donde-"p" es la productividad del trabajo, Y es el valor de la producción expresado en pesos constantes, y N hh son las horas – hombre laboradas en dicho período de tiempo.

Desde el punto de vista de la Crítica de la Economía Política de Marx, la idea de lo que es el fenómeno de la productividad para INEGI tiene una contradicción relevante; en su "ABC de la productividad (1996)" se escribe: "En esencia la productividad es un concepto de eficiencia en el uso de los recursos... lo que se busca es hacer más y mejor con los mismos recursos para lo cual es necesario impartir capacitación a los trabajadores e implementar nuevas tecnologías". En realidad aquí no estamos hablando de un fenómeno de estricta productividad, sino de un incremento en el valor de la fuerza de trabajo a través de una mayor especialización y capacitación, lo que significa que se ha elevado su capacidad para producir valor nuevo, y por otro lado un "desarrollo de las fuerzas productivas" lo cual si se consideraría aumento en la productividad. Es decir, no estamos haciendo más con lo mismo, sino que hemos aumentado el valor producido porque también ha aumentado el valor y su capacidad de producirlo por parte del trabajo empleado. Además bajo la definición de INEGI el principal factor que determina el aumento en la productividad del trabajo es el incremento, ocurrido en un momento anterior, de las horas – hombre trabajadas, es decir, aumentando la cantidad de "factores" utilizados para producir. Es pues, el aumento de la producción "no explicado" por el incremento en las horas hombre trabajadas, tal y como lo mencionaba Solow y bajo esta perspectiva, a lo que se llamará productividad.

³⁸ INEGI El ABC de la productividad. México, 1996. Consultado en www.inegi.gob.mx

³⁹ INEGI El ABC de la productividad. *Op. Cit.*

Cabe también señalar que el estadístico de mayor popularidad para la medición de la productividad en México es el Índice de Productividad de la Mano de Obra en la Industria Manufacturera del INEGI, relaciona los cambios en la producción con los cambios en la horas – hombre trabajadas dentro de este sector sin incluir a la industria maquiladora, sin embargo no es capaz de definir bajo la concepción neoclásica que parte del incremento en la producción es atribuible al “factor” trabajo, capital o algún otro distinguible.

Además, todavía es difícil definir el cambio en la “calidad” del producto dentro de esta perspectiva de la macroeconomía moderna basada en la estructura teórica del pensamiento neoclásico, sólo si se aceptara la diferenciación marxista entre el fenómeno de productividad y el de creación de valor, podríamos definir, dado los incrementos en el valor agregado de la producción los cambios efectuados en la calidad del producto.

2.3.2. La propuesta de indización del Salario Mínimo a la productividad en el marco de la “Nueva Cultura Laboral”; antecedentes, importancia y una perspectiva.

Importancia y relaciones fundamentales entre productividad, ganancia, salarios, empleo y acumulación

Desde el desarrollo científico de Marx ya hemos esclarecido que la magnitud de valor de cada mercancía está determinada por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla y que si un productor de mercancías logra aumentar la fuerza productiva del trabajo desplegada en este proceso, dejando inalterado el valor de los medios de producción utilizados, el valor nuevo creado por el trabajo vivo se distribuirá en una mayor cantidad de valores de uso (mercancías) disminuyendo así el valor unitario de las mismas. A este fenómeno Marx le dio el nombre de “productividad del trabajo”.

Ahora bien, inmersos en esta concepción de productividad, ¿cuál es la importancia que adquiere dicho fenómeno en el desempeño práctico del capitalismo y cómo afecta la productividad las relaciones y mecanismos fundamentales del sistema capitalista? Esta será la pregunta a desarrollar en el presente apartado.

Observamos en un primer momento las características principales de la productividad según Marx, pero ahora detengámonos más en sus especificidades; señalamos en el primer párrafo de este apartado lo que le sucede al valor de las mercancías al incrementarse la productividad de la fuerza de trabajo, sin embargo tenemos que precisar que dichos aumentos en la realidad operan de forma individual (por empresa) y parcializada (por sectores de actividad) así entonces tenemos que el empresario que ve aumentar la productividad de su fuerza de trabajo contratada verá disminuir por consecuencia el valor unitario de las mercancías producidas, pero dicho cambio en la productividad sólo se limita a su empresa, por lo que el dueño de la misma verá incrementar su ganancia al vender al mismo precio de mercado su mercancía, es decir, la estará

vendiendo por encima de su valor individual obteniendo ganancias "extraordinarias" hasta que el desarrollo en las fuerzas productivas se extienda a todo el ramo de actividad neutralizando así ese "súper excedente".

Por ende Marx afirmaba en su obra "El Capital" que toda transición y cambio a etapas superiores del capitalismo descansa en el desarrollo de la productividad del trabajo, puesto que toda plusvalía depende de determinada productividad del trabajo, puesto que si nos encontráramos, por ejemplo, en una etapa de la humanidad en que el tiempo de trabajo del hombre sólo bastara para producir y reproducir sus medios de subsistencia, no podría existir el sobretrabajo ni el plusvalor. Sólo si el desarrollo de las fuerzas productivas (productividad) logra ubicarnos en una etapa de eficiencia que permita la existencia del sobretrabajo y del plusvalor podrá florecer el capitalismo como tal. Es decir, son los diferentes niveles de productividad del trabajo en distintas sociedades o ramas de actividad económica los que posibilitan la existencia del sobretrabajo y plusvalor, y en gran medida también determinan sus fronteras de expansión.

De este modo podemos comenzar a comprender desde este punto de vista la importancia para el capital del fenómeno de la productividad. Si bien este sistema de producción que ahora rige las relaciones sociales de nuestros tiempos no tiene el objetivo principal de producir el máximo de mercancías con el mínimo de trabajo sino que cada mercancía contenga el máximo trabajo impago en ellas, la productividad del trabajo en un entorno de "economías modernas" donde están "mal vistas" las jornadas de trabajo extenuantes de más de 12 horas (muy características de la Inglaterra de la Revolución Industrial") y más bien se suponen jornadas fijas de trabajo, el margen de maniobra para aumentar o disminuir la tasa de plusvalor se encuentra en la distribución del tiempo de dicha jornada entre trabajo pago e impago.

Asimismo, no es posible el desarrollo de la productividad del trabajo sin un fuerte avance tecnológico que permita la introducción de nuevos sistemas, maquinarias y equipo para la producción, puesto que como ya vimos, dicha dinámica genera "excedentes extraordinarios" para el capitalista al incrementar la productividad del trabajo de su empresa y vender sus mercancías por encima de su valor pero al mismo tiempo al valor promedio del mercado gracias al desarrollo de nuevas técnicas y tecnologías que en un primer momento son de conocimiento exclusivo de él, pero que después éstas se diseminan a todos los capitalistas desvaneciéndose así la ventaja del primero. Este proceso de continuo cambio tecnológico para elevar la productividad del trabajo tiene que cumplir una doble condición: "reducir el valor individual del producto y, que el incremento del valor del capital constante resultado de la utilización de la nueva tecnología sea menor que los salarios que su utilización permite ahorrar."⁴⁰ Por consiguiente el aumento en la productividad del trabajo se manifestará en una reducción de la cantidad de trabajo con respecto a la cantidad de medios de producción movidos por esta última, trastocando la tasa de composición orgánica del

⁴⁰ VELASCO Arregui, Eður. "Productividad, Acumulación y Crisis." En Análisis Económico UAM Azcapotzalco, Vol. IV No. 6, Enero – Junio de 1985, p. 172.

capital aumentando su cociente. Esta tendencia aunada al crecimiento en términos absolutos y constantes de la fuerza de trabajo en número dado por el crecimiento de la población genera excedente de fuerza de trabajo, una superpoblación obrera, superflua y prescindible en términos del capital. Además, el incremento incesante y generalizado de la productividad del trabajo repercute de forma directa en la acumulación de capital en dos sentidos: En primer lugar, tendremos que el mismo valor de capital variable invertido por el patrón, al aumentar la productividad en el sector de creación de bienes salario y al materializarse la creación del excedente de fuerza de trabajo, podrá poner en movimiento más fuerza laboral bajo las nuevas condiciones y por tanto más trabajo, "aún suponiendo un incremento del salario real, siempre y cuando éste sea menor al desarrollo de la productividad en la rama productora de bienes salarios."⁴¹ En segundo lugar, el mismo valor de capital constante invertido por el empresario representará (comparará) más medios de producción (maquinaria, equipo y materias primas) dado un aumento en la productividad del trabajo en los sectores creadores de estas mercancías. De esta forma el capitalista podrá, con la misma cantidad de capital invertido, comprar más trabajo y más medios de producción para producir más mercancías.⁴²

Sin embargo la constante competencia en el desarrollo tecnológico y de métodos de producción hace que la vida útil de estas innovaciones sea cada vez más corta y que los finales de los ciclos de aprovechamiento de las nuevas creaciones tecnológicas no coincidan con la aparición de otras nuevas, provocándose así desperdicio y mal aprovechamiento de recursos naturales y depredación de los mismos. Debido a esta feroz competencia, entre más depreciados se encuentran sus métodos y medios de producción, el capital recurre a la intensificación de las jornadas de la fuerza de trabajo para contrarrestar así la pérdida de su excedente extraordinario.

Desde la lógica de la acumulación de capital, la productividad del trabajo, al concentrarse la disputa entre los capitales en la apropiación de la totalidad del mercado a través de la reducción en el valor (y luego en el precio) de las mercancías, cobra una relevancia total, además como lo señala el profesor e investigador de la UAM – Azcapotzalco, Edur Velasco Arregui, "la productividad del trabajo tiene una estrecha relación con la escala de la producción"⁴³, puesto que permite la producción de un mayor número de mercancías con la misma fuerza de trabajo desplegada en la jornada laboral, dada la necesidad del capitalismo de principios del siglo XXI de producir en masa para alcanzar a cubrir la mayoría del mercado "global" y los requerimientos tecnológicos y de punta para lograrlo, el desarrollo constante de la productividad del trabajo consolidará en esta carrera las posiciones de las grandes transnacionales sobre los capitales

⁴¹ VELASCO Arregui, Edur. *Op. Cit.* p. 173.

⁴² En este sentido el profesor de la UAM Azcapotzalco, Edur Velasco, afirma que al poder consumir el capitalista más elementos absorbedores de trabajo (medios de producción) la tendencia a expulsar fuerza de trabajo del proceso productivo debido a los cambios en la composición orgánica del capital, podría revertirse al necesitar el empresario más fuerza de trabajo para poner en movimiento las mayores cantidades de medios de producción.

⁴³ VELASCO Arregui, Edur. *Op. Cit.* p. 174.

locales. Así, la relación entre productividad y “escala de producción” conformarán juntos los estándares de producción y volúmenes mínimos de capital requeridos para entrar de manera competitiva a pelear una porción del mercado. Ello redundará en una mayor concentración y centralización del capital.

Por otra parte, si bien ya hemos hablado de las repercusiones en las relaciones económicas fundamentales del capital dado un aumento en la productividad de sectores como el productor de bienes salarios o el de medios de producción, el incremento de la productividad del trabajo en el sector de transportes y comunicaciones es también importante, puesto que reduce el tiempo de circulación de las mercancías, con lo cual se puede llegar a mercados más lejanos y hacerse presentes en mayor volumen, y reducir el tiempo para la realización tanto de la mercancía como de la ganancia además de contar con mayores posibilidades de colocar toda la producción en el mercado (si no es en el local, será en algún otro rincón del mundo) para su realización. Así en un espacio determinado de tiempo, podrán caber más procesos de producción en cuanto una mayor rotación del capital que provee el incremento de la productividad en este sector, es decir, si en un año una empresa llevaba a cabo 5 procesos productivos completos ahora podría efectuar muchos más, esto obviamente incidirá en una mayor acumulación para la empresa competitiva.

Sin embargo, Marx nos señala en “El Capital” que esta relación productividad – acumulación de capital que pareciera ser tan directa y en el mismo sentido no lo es tanto. Al final de cuentas la productividad del trabajo se refiere a producir el mismo valor con menos trabajo, pero con más inversión en tecnología, maquinaria y equipo. Esto que no es más que el aumento de la composición orgánica del capital, redundando en la disminución del trabajo vivo empleado en el proceso productivo, y por ende se reduce también de manera absoluta la parte de este trabajo vivo que es impaga y que se objetiva en el plusvalor. La relación, entonces, del plusvalor con el volumen de capital invertido (tasa de ganancia = $P / C + V$) decrece, a esta tendencia progresiva, Marx la llama “caída tendencial de la tasa de ganancia” en donde la productividad del trabajo juega un papel central.

Para abatir dicha tendencia, el capitalismo deberá impulsar decididamente el aumento generalizado de la productividad en todas las ramas de la producción de manera uniforme, pero más en el sector productor de los medios de producción, así, se podrá detener o incluso aumentar la tasa de ganancia, pues dado el plusvalor, será a través de la disminución del valor (luego del precio) de la maquinaria, equipo y material de trabajo (el factor “C” en la ecuación de la tasa de ganancia) como se detendrá la caída tendencial de la tasa de ganancia. Así, pues, es necesario elevar la productividad de manera general en todos los sectores (y uniformemente) puesto que es bien sabido que las mercancías que uno produce son medios de producción para el otro y viceversa para todas las actividades. Aún así, las crisis se presentan en virtud del carácter anárquico de la producción capitalista y sus procesos, principalmente cuando la productividad laboral del sector productor de los medios para la producción se estanca en sus dos vertientes; la de maquinaria y la de las materias primas.

Pero el capitalista no sólo incide dentro de la esfera de la productividad, sino, como ya explicábamos anteriormente en esta investigación, también lo hace sobre la intensificación de las jornadas de trabajo (no por nada la concepción “macroeconómica moderna” intenta sin mucho éxito fusionar estos dos fenómenos en su concepto de productividad) extrayendo mayor valor a la fuerza laboral empleada. Para conseguir estos objetivos por razones aquí expuestas fundamentales, el capitalista ha recurrido a la “flexibilización” del trabajo que no es más que “la autonomía y la libertad de los sectores más poderosos de hacer recaer sobre los más débiles el costo de las medidas de reajuste que los primeros precisan.”⁴⁴ Adentrándonos ya en la concepción neoliberal de la flexibilidad laboral ésta se basa en “la ausencia de relaciones permanentes o de dependencia con el empleador, ya sea por la utilización de contratos por tiempo determinado... o directamente por la existencia de una relación de subcontratación.”⁴⁵ Pero además, la flexibilidad también abarca la liberalización o desregulación de salarios, horarios y seguridad social. Los nuevos modelos de organización del trabajo (Toyotismo, Alemán, Kalmariano, etc.) tienen todos como común denominador el concepto de “implicación” que consiste en la vinculación del trabajador en el proceso productivo como una especie de “patrón”, participando en la definición y vigilancia de tareas, conformación de “círculos de calidad” y cooperación horizontal y en equipo, ocultando la intensificación del trabajo a través de la supresión de tareas rutinarias y alienantes por funciones rotativas. Estos mismos modelos se plantean tres dimensiones de flexibilidad:

- 1) Flexibilidad de la organización del proceso productivo, que tiene como objetivo implementar en la empresa la capacidad para variar el volumen de la producción e introducir nuevos productos, hacer, pues, a la producción más “reactiva” a las condiciones del mercado.
- 2) Flexibilidad en el empleo de la fuerza de trabajo. Esto es, la rotación de tareas y actividades, la “multicalificación” del trabajador, que más bien lo descalifica del conocimiento total y completo de alguna de las etapas del proceso de producción, con lo cual es más susceptible a ser removido de su labor. Con ello se buscan reducir los salarios que iban aumentando por grado de especialización o antigüedad en un departamento, además de que así quedan nulificadas las posibilidades de ascenso. Esta modificación también incide directamente en el incremento de la productividad, pues facilita la introducción de nuevas tecnologías al proceso productivo.
- 3) Flexibilización de los horarios de trabajo, de la capacidad para contratar y despedir al trabajador de acuerdo con “las condiciones del

⁴⁴ JAU A Milano, Elías. “Del fordismo a la flexibilidad laboral: supuestos, crisis y realidades de la regulación social”. En Revista venezolana de economía y ciencias sociales, Caracas, Venezuela, No. 2 – 3 Abril – Septiembre, 1997, p. 104.

⁴⁵ JAU A Milano Elías. *Op. Cit.* p. 102.

mercado” y por último la adecuación de los montos salariales a la “productividad”.

Una cuarta dimensión que no hemos considerado aquí por no ser competencia fundamental de la empresa pero que es relevante consiste en la flexibilidad de las formas de contratación, las cuales deben estar reguladas por la ley de cada nación. En este sentido se busca diversificar dichas formas para así segmentar y precarizar al trabajador. En referencia al primer aspecto, se dividen a los trabajadores de una empresa contemporánea y competitiva en tres: los permanentes (con contrato fijo), los periféricos (con contrato temporal y a tiempo parcial) y los exteriores (que no son empleados de la empresa sino del “contratista” que suscribe contratos con la empresa para realizar labores externas). En cuanto al segundo aspecto, es claro que las condiciones de los trabajadores sub contratados o externos son precarias, ya que éstos no cuentan con prestaciones en materia de salud, vivienda o seguridad social, además de que sus salarios son castigados por sus condiciones de contratación.

Todas estas transformaciones tienen el claro objetivo de “flexibilizar” a la fuerza de trabajo y a la organización del proceso productivo para la eficiente, rápida y sin contratiempos implantación de nuevos desarrollos tecnológicos y en materia de maquinaria y herramientas de trabajo, lo cual permitirá conseguir la meta de elevar la productividad del trabajo y la competitividad del capital. Sin embargo en América Latina y en especial en México, este proceso lleva un “plus” que se define por la conformación de mano de obra cada vez más barata y multieiciente, pues ahí radica la mal entendida ventaja económica de nuestras naciones.

Antecedentes en México

El discurso que centra a la productividad como el eje del desarrollo de una nación siempre viene antecedido por una crisis económica general e inflacionaria. México no fue la excepción, en medio de las políticas neoliberales de choque para disminuir la inflación y reducir los costos laborales para “incentivar” la producción, surge con fuerza tanto en los sectores gubernamental y empresarial la idea de normar y regular las relaciones laborales bajo un nuevo paradigma; el de la productividad. Así, en la década de los 80’s comienzan importantes negociaciones salariales y de condiciones de trabajo basadas en la flexibilidad de las relaciones laborales y en el vínculo directo del salario a la productividad del trabajo. Destacan por su trascendencia ya que fueron las primeras y abarcaron a buena cantidad de trabajadores, las sostenidas por Volkswagen de México (en 1984) y Teléfonos de México (que comienzan en 1988 y terminan en 1993), con la peculiaridad de que la primera se dio entre sindicato y empresa privada y en la segunda el “patrón” de los telefonistas era el gobierno federal entonces presidido por Carlos Salinas.

Y a pesar de que en los convenios de trabajo suscritos por sindicato y patrones de VW de México se priorizó más la flexibilización del trabajo a través de cláusulas que permitían al patrón

decidir sobre las tareas y rotación de las mismas para los trabajadores, y en los suscritos por Francisco Hernández Juárez (actual y vitalicio dirigente "moral" de la UNT) y Carlos Salinas de Gortari, el máximo avance fue el establecimiento de los "bonos de productividad", ambos momentos pueden considerarse por la poca claridad y beneficios sustentables percibidos por el grueso de los trabajadores como "experiencias catastróficas y traumantes" como lo señala Arturo Pacheco Espejel en un artículo publicado en 1994 en la revista "El Cotidiano" No. 64 de septiembre – octubre editada por la UAM. Y es que además de que las negociaciones fueron llevadas a cabo en los terrenos del corporativismo, clientelismo y corrupción típicos del sindicalismo mexicano en la actualidad y sin análisis profundos y serios sobre las implicaciones de la productividad en el salario y la organización del proceso productivo, estos procesos de finales de los 80's y principios de los 90's (en los que también participó el SUTERM de Leonardo Rodríguez "La Güera" actual Secretario General de la CTM y Jorge Sánchez del SME) abrieron brecha a la elaboración y suscripción del "Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad" firmado el 2 de mayo de 1992 por el Gobierno Federal, la CTM y el sector empresarial.

El documento plantea de inicio el cambio de paradigma hacia la flexibilidad laboral, y argumentando una "conmovera" preocupación por el "entretenimiento" de los trabajadores afirma: "...abrir al trabajador oportunidades de desarrollo distintas a las tareas altamente rutinarias, que le brinden una satisfacción intrínseca en su trabajo, adicional a la motivación laboral"⁴⁶, así para evitar el continuo "aburrimiento" que padece el trabajador durante su jornada laboral, el proceso productivo se flexibiliza y cambia constantemente para aumentar la productividad de la fuerza de trabajo implementando nuevas técnicas y tecnologías a las cuales el obrero se deberá acoplar en el menor tiempo.

En cuanto al tema salarial el acuerdo señala que existe "entre la remuneración al trabajo y la productividad... una importante relación recíproca"⁴⁷ además de que el fortalecimiento de dichas "remuneraciones" está determinado por las "posibilidades" del entorno económico y por la evolución de la productividad, en el mismo sentido es materia de consenso "hacer de las remuneraciones un elemento de estímulo al esfuerzo productivo (asimismo)... que las ganancias generadas (dentro del proceso productivo) se reflejen adecuadamente en los beneficios que recibe el trabajador"⁴⁸. Como bien podemos observar, el salario del trabajador para este Acuerdo Nacional dependerá del desempeño del capitalista y patrón y no de su esfuerzo durante la jornada laboral, además de que si no se logra incrementar la productividad, la labor del trabajador será en vano y su esfuerzo se verá mermado y expropiado aún más. Como ya hemos señalado anteriormente, esto responde a la lógica del capitalista que ante un aumento de la productividad del trabajo, con la misma cantidad de capital variable invertido se podrá poner en movimiento más fuerza de trabajo

⁴⁶ Acuerdo Nacional para la elevación de la Productividad y el Empleo. El documento puede consultarse en la página electrónica de la Organización Internacional del Trabajo: www.oit.org.

⁴⁷ *Ibid.*

⁴⁸ *Ibid.*

aún y cuando los salario aumenten (siempre que éste aumento sea menor al aumento de la productividad en el sector productor de los bienes salarios), por ende la acumulación se dinamizará y el empresario obtendrá ganancias extraordinarias. Por otro lado, si nos ubicamos en el supuesto de un estancamiento de la productividad, entonces el empresario podrá recurrir a la explotación del trabajador para resarcir la cuota que ha dejado de ganar, y bajo los planteamientos de dicho Acuerdo estará posibilitado a no incrementar los salarios aún y cuando intensifique la jornada de trabajo.

En este mismo sentido el documento precisa necesario "revisar y actualizar los esquemas de remuneración para que éstos contribuyan a la motivación y estímulo del trabajador, reflejen adecuadamente su contribución a la productividad y a la calidad"⁴⁹. Las líneas anteriores pretendían iniciar en el terreno de lo laboral, la ruptura del orden keynesiano implantado a través del "Estado de Bienestar" desde la posguerra en todo el mundo y que comenzó su desmantelamiento en Europa con Margaret Thatcher y en América con Ronald Reagan y Augusto Pinochet, para abandonar la vinculación del salario con un determinado estándar o nivel de vida (que generalmente oscilaba entre el valor de la fuerza de trabajo) representado por una canasta básica e indispensable de bienes salarios que se debía de cubrir totalmente, por un sistema en el que se pretende liberalizar al salario y dejarlo "fluctuar" según las condiciones prevalecientes en el mercado, en donde no existe un "piso" determinado para su nivel (es decir, el salario puede ser tan bajo como los compradores de fuerza de trabajo lo decidan en el mercado) pero sí un techo del cual no puede pasar, y éste está definido por la tasa de incremento de la productividad que desarrolle la fuerza de trabajo.

De esta manera los compromisos firmados tanto por los trabajadores, el gobierno y los empresarios van enfocados a "preparar la introducción de cambios tecnológicos que presuponen una preparación específica de los recursos humanos y cambios en la organización del trabajo"⁵⁰. De eso trata precisamente y visto desde la perspectiva del empresario (además dicho de forma muy "diplomática") el fenómeno de la productividad, y no la productividad apenas definida por el pensamiento neoliberal, sino el concepto planteado por Marx. Además las "organizaciones de trabajadores" se comprometen en este documento a implementar acciones para "contribuir a generar, dentro de sus bases, una amplia conciencia sobre los cambios, nuevas formas de producción, de organización del trabajo y de la competencia en los distintos mercados..."⁵¹. Es decir, toca a los sindicatos jugar el papel de promotores de la flexibilidad laboral cuyo objetivo es elevar la productividad a través de la difusión entre sus agremiados de una "cultura de la sobrevivencia"⁵² caracterizada por la sumisión del trabajador ante el temor al despido o a la represión gubernamental.

⁴⁹ *Ibid.*

⁵⁰ *Ibid.*

⁵¹ *Ibid.*

⁵² JAUJA Milano, Elías. *Op. Cit.* p. 109.

Aunque el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad (ANEPC) no cumplió al momento de su concertación todas las expectativas que sobre él se tenían, sí sentó las bases para el discurso flexibilizador y productivista que durante el sexenio foxista ha inundado la Secretaría del Trabajo y se ha colocado como axioma fielmente obedecido tanto por todos los partidos políticos como por los "investigadores" afines al pensamiento neoliberal. Además dicho documento abrió brecha para diversos trabajos e intentos por poner en práctica el postulado de indización del salario mínimo a la productividad, y los trabajos de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos de 1992 a 1994 reflejan de forma nítida el significativo cambio en la orientación de las políticas salariales que se observó después de 1992.

La "Memoria de los trabajos de la CNSM" de 1992 a 1994, publicada en noviembre de 1994, señala que por instrucciones del entonces Secretario del Trabajo Arsenio Farrell, la Dirección Técnica de dicha comisión acordara la fórmula y sistema adecuado para indizar los cambios del minisalario a la productividad. Entendemos aquí por indización al establecimiento de una relación entre los salarios y diferentes variables económicas. La primera etapa para indizar el salario es definir las variables y determinar el tipo de relación que las unirá.

Así, en base al ANEPC de 1992, la Dirección Técnica de la CNSM revisó cinco metodologías para calcular la productividad del trabajo:

- a) El cálculo de la productividad "unifactorial", es decir, el volumen físico de la producción generado por unidad de mano de obra, medida a través de las horas – hombre trabajadas.
- b) El cálculo a través de la relación existente entre el valor agregado (a costo de factores) en cada rama y la población ocupada en ella.
- c) El coeficiente que resulta de dividir el valor agregado bruto entre el personal ocupado total.
- d) La productividad Factorial total (PFT) que no es más que el famoso "residuo de Solow": la proporción del crecimiento económico que no puede explicarse por el crecimiento de los insumos, o sea, por el trabajo y el capital.
- e) Producto medio de la mano de obra: que resulta de la división del PIB aprecios constantes en el año de estudio entre el total de puestos de trabajo que reporta el Sistema de Cuentas Nacionales.

Abundemos un poco sobre cada opción que dieron los integrantes de la comisión dictaminadora. La primer metodología parece tener cierto acercamiento con la definición cetera de productividad del trabajo, sin embargo las horas – hombre trabajadas necesariamente tendrían que ser una constante, así como si bien se trata de calcular cuántas mercancías produce la fuerza de trabajo en un período de tiempo fijo, es necesario determinar la variación tanto del capital fijo como variable en el proceso de producción.

Con respecto a los números 2 y 3, es claro que lo que están midiendo es la intensificación de la jornada de trabajo y la tasa a la que aumenta la extracción de cada vez mayor valor a la fuerza de trabajo, al considerar el valor agregado y el personal ocupado estamos hablando del fenómeno de intensidad y no de productividad del trabajo.

El "residuo de Solow" al que hace referencia el número 4 ya ha sido tratado en el presente capítulo con suficiente profundidad dejando en claro su monumental fantochada. Y en relación a la metodología 5, que fue al final la "afortunada ganadora" escogida por la comisión, podemos decir cuatro cosas; primero, que trastoca la medición real de la productividad al medir precios y no cantidades físicas de mercancías producidas, en segundo lugar, al aumento del empleo se nulificará la tasa creciente del factor PIB / Empleo si suponemos que el PIB crezca, en tercer lugar estamos considerando los escenarios de coyuntura económica como determinantes para medir fenómenos de naturaleza tecnológica y reorganizativa, es decir, no podemos afirmar sobre la base de un retroceso del PIB una caída o retroceso de la productividad del trabajo, y por último y lo más importante, si no sabemos si todas las jornadas laborales de todos los trabajadores se mantuvieron fijas en su extensión y en su intensidad, este método no nos puede decir nada sobre la productividad del trabajo pues bien sus fluctuaciones pueden ser perfectamente atribuibles a una intensificación de la jornada de trabajo o bien, a su extensión en el tiempo, ya que dicha metodología no considera el tiempo de trabajo que laboraron la totalidad de los empleados.

La fórmula que indiza la productividad con el salario mínimo queda, entonces, de esta manera:

$$\Delta \text{SMAS} = \text{IEAS} + [((\text{PIBr}_1 / \text{NPT}_1) / (\text{PIBr}_0 / \text{NPT}_0)) - 1] * 100$$

Donde ΔSMAS es el incremento al salario mínimo para el año siguiente, IEAS representa la inflación esperada para el año siguiente, PIBr_1 es el PIB real para el año 1, NPT_1 es el número de puestos de trabajo para el año 1, PIBr_0 es el PIB real para el año 0, NPT_0 es el número de puestos de trabajo para el año 0. Una vez más, persiste la trampa gubernamental inaugurada con los "pactos" económicos de Miguel de la Madrid de incrementar los salarios en base a la inflación "estimada" por el Banxico, lo cual es muy cómodo, pues para implementar la contención salarial sólo basta con estimar una inflación sensiblemente baja y optimista para depreciar más al salario y subsidiar al capital.

Si bien de por sí este sistema representa un subsidio a los capitalistas – empresarios más eficientes, o sea, a los grandes capitales de alcance supranacional, puesto que ellos al presentar tasas de productividad de su fuerza de trabajo comprada mucho más altas que las promedio, sólo los obligarán a pagar precisamente como aumento salarial para sus trabajadores el ponderado de productividad alcanzado por la economía en general (obteniendo gracias al gobierno una ganancia supra extraordinaria vía apropiación de trabajo impago) y por otro lado presiona de manera importante a los capitalistas más pequeños y menos competitivos a pagar salarios que muy por

arriba de sus posibilidades de incrementos de productividad, generando así un mecanismo institucional que coadyuva junto con el fenómeno de productividad por sí mismo a la concentración y centralización del capital, todavía así la comisión dictaminadora concluye su informe: "...dicha productividad se debe también a la mayor inversión de bienes de capital, a la mejor organización del trabajo y a la adopción de mejores técnicas para la ejecución de las tareas de los trabajadores... por consiguiente es necesario que los demás agentes de la producción participen en los beneficios de la mayor productividad; de lo contrario, no tendrán el debido estímulo para procurar su aumento"⁵³ y es que en realidad, sobran incentivos para incrementar la productividad a los empresarios, no es necesario darles ningún "estímulo" extra, y esto lo sabemos si comprendemos que en el aumento de la productividad del trabajo que emplean está su garantía de permanencia en el mercado.

A pesar de que este dictamen no se ha puesto en funcionamiento hasta la fecha, es otro instrumento que se encuentra latente en espera de las condiciones adecuadas para implementarlo.

La Nueva Cultura Laboral; eje central de la política salarial foxista

En julio de 1995, en plena crisis económica y financiera, el entonces Presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) y el extinto y mítico Secretario General de la CTM, Fidel Velásquez, firmaron un documento llamado "Por una Nueva Cultura Laboral". Según la versión de Abascal, el acuerdo fue propuesto por el propio líder sindical. Más tarde, en agosto del mismo año, se incorporan al acuerdo el Congreso del Trabajo y el Gobierno Federal, pero sin duda alguna, fue el propio Abascal Carranza quien se convierte en el más decidido impulsor de la misma, haciéndola su bandera ideológica.

Este documento plagado de frases moralinas y melosamente "conciliadoras" entre patrón y trabajador, según el flamante Secretario del Trabajo foxista, sigue buscando erradicar "vicios" que todavía se viven en el mundo del trabajo y generar una nueva relación entre trabajador, empresarios y gobierno.

Carlos Abascal Carranza, hijo de Salvador Abascal, fundador de la Unión Sinarquista Mexicana y de la editorial "Jus" donde laboró Carlos y desde donde el tenebroso Salvador Borrego publica y publicó sus "Best Sellers" mexicanos como "Derrota Mundial" prologado por José Vasconcelos, en donde Borrego afirma que el proyecto Nazi alemán hubiera llevado a la humanidad a una época gloriosa y dorada, o como "Infiltración Mundial" que presume en su página de internet (www.salvadorborrego.com) ser una edición agotada y que habla del marxismo como un caballo de Troya que dentro de él se esconde la Apocalipsis de la raza humana, o podemos citar también su más reciente obra "Waffen SS" donde afirma que era tal el respeto que los

⁵³ "Vinculación entre los salarios mínimos y la Productividad", Dictamen de la Dirección Técnica. CNSM. Diciembre de 1993.

soldados enemigos le tenían a esta policía genocida de Hitler que incluso declaraban a su favor en los juicios que vinieron después de la derrota Nazi. Abascal, cuya editorial "Jus" mantiene estrechas relaciones con la otra editorial española "Nueva República" que además de distribuir los libros de Salvador Borrego en España, también cuenta en sus vitrinas títulos publicados como "Alemania pudo vencer, balance de la 2da. Guerra Mundial" de Kurt Assmann o el "Breviario Nacionalsocialista" de Hans Sponsholz, además de "Alemania nacionalsocialista, la adhesión del obrero alemán al Reich y sus causas" de Hans Munter. Este peculiar personaje, además de ser Vicepresidente del Instituto Mexicano de Doctrina Social Cristiana (IMDOSOC) y formar parte del movimiento "Vértebra" que tiene ramificaciones en las Falanges Tradicionalistas Mexicanas y que aglutina a varios grupos como la Unión Nacional de Padres de Familia, Alianza Cívica, el Centro Nacional de Comunicación Social (Cencos), Provida, la CROC de Toluca, las universidades La Salle y del Valle de México, hasta antes de ser nombrado secretario del Trabajo por Vicente Fox, se desempeñaba como Presidente del Consejo de Administración de "Proliber", una ramificación de "ABA seguros" que se dedica a pagar las fianzas y dejar en libertad a aquellos automovilistas que hayan cometido algún delito relacionado a su "pericia" al conducir como es el caso de atropellamiento o daño en propiedad ajena (actividad muy acorde con su religiosidad extrema, el ayudar a delincuentes imprudenciales a salir de la cárcel).

Analizando el primer documento de la Nueva Cultura Laboral, podemos resaltar que se trata de una declaración más bien de principios y ejes rectores de la transformación de las relaciones laborales en México; en primer lugar, la explícita subordinación del trabajador y sus organizaciones a las voluntades del capital representadas por los empresarios pero en una "armoniosa" y certera convivencia: "los esfuerzos por asegurar mayores beneficios a los trabajadores deben tener siempre en cuenta la situación económica del país y de las empresas"⁵⁴ sin embargo de forma inversa, es decir para las ganancias del capital, esto no vale. Además el acuerdo señala: "La Nueva Cultura Laboral mexicana debe tener como sustento fundamental el diálogo, la concertación y la unidad de esfuerzos entre las organizaciones sindicales y empresariales."⁵⁵ En segundo lugar, aparece de nuevo el fantasma de la indización del salario (no sólo el mínimo) con los niveles de productividad de la fuerza de trabajo: "Para poder elevar el nivel de vida de la sociedad es necesaria la productividad, que debe permitir una remuneración mejor."⁵⁶

Es a partir de este documento "base" que se instalarán ocho mesas tripartitas de diálogo (gobierno, empresarios y trabajadores) para avanzar y discutir sobre el primer intento. Así, en agosto de 1996 se firman los "Principios de la Nueva Cultura Laboral" por parte del Gobierno Federal (Ernesto Zedillo), Sector Laboral (CTM de Fidel Velásquez) y Empresarial (Carlos Abascal). Este último compilado de acuerdos e instancias que emanaron del mismo, es hasta la

⁵⁴ Por una Nueva Cultura Laboral. México, 1995. el documento puede ser consultado en: www.stps.gob.mx.

⁵⁵ *Ibid.*

⁵⁶ *Ibid.*

fecha, la estructura fundamental de la política laboral de Vicente Fox y su secretario Abascal Carranza.

Entre los objetivos que cuentan los Principios de la Nueva Cultura Laboral (PNCL) destacan tres, los cuales describen el comportamiento que deberán seguir los salarios, las relaciones obrero – patrón y el gobierno: en cuanto a los salarios, un objetivo central que el PNCL se planteó fue “propiciar niveles de remuneración justos y equitativos.”⁵⁷ Claramente este objetivo deslinda al salario de su papel principal de reproductor y productor de fuerza de trabajo, ya que omite el hecho de que el salario debe cubrir las necesidades básicas del trabajador, para la Nueva Cultura Laboral solamente es importante que el salario cumpla con la característica de ser “justo”, o en otras palabras, que el empresario no debe pagar a la fuerza laboral más que lo que el considere se ha merecido por su desempeño dentro de la jornada de trabajo, o sea, en relación a lo “productivo” que el trabajador resulte y no a sus necesidades de producción. Para cumplir dicho objetivo es absolutamente necesario desregular el mercado de trabajo y suprimir prestaciones sociales y formas de contratación que colectivicen al trabajador (contratos colectivos) a la hora de que el empresario adquiera fuerza de trabajo. El segundo objetivo de los PNCL es desarrollar un nuevo paradigma en la relación directa del patrón con el trabajador: “Consolidar el diálogo y la concertación como los métodos idóneos para que las relaciones obrero – patronales se desarrollen en un clima de armonía.”⁵⁸ Resulta evidente que para Carlos Abascal y los demás firmantes de los PNCL ni existen las clases sociales y sus conflictos y por ende la búsqueda del equilibrio y la justicia social en tan conflictiva y asintótica relación queda totalmente anulada. Por el lado del gobierno, se limita en los objetivos del documento a fungir como ente que dirime las “controversias” surgidas de las relaciones laborales.

El apartado III de los PNCL es de gran importancia y relevancia para las “nuevas” relaciones del trabajo con el capital, puesto que enlista una serie de deberes y conductas que tendrán que asumir los trabajadores dentro de sus puestos de trabajo; en primer lugar deberán “asumir integralmente sus responsabilidades en el trabajo (y) ... preservar los bienes de la empresa.”⁵⁹ Aquí ya se ha dejado de hacer mención sobre los derechos de los trabajadores durante la realización de sus tareas, el exigir que se respeten y cumplan sus derechos lo cual debería ser una obligación del trabajador que se deja ominosamente de lado. Con lo que respecta a la productividad hay también obligaciones para el trabajador, una de ellas es orientar siempre la ejecución de sus labores a través de la productividad y deberá “capacitarse para elevar la productividad como medio de superación personal y colectiva.”⁶⁰ Cuando el incremento de la productividad del trabajo es objetivo principal del capital en su búsqueda por sostener su tasa de

⁵⁷ Principios de la Nueva Cultura Laboral. México, 1996. El documento puede consultarse en www.stps.gob.mx.

⁵⁸ *Ibid.*

⁵⁹ *Ibid.*

⁶⁰ *Ibid.*

ganancia y mantenerse en situación de competitividad en el mercado, los PNCL atribuyen al trabajador esta responsabilidad como si fuera suya y constituyera el principio básico de su lucha y esfuerzo, cuando en realidad el incremento de la productividad del trabajo más que ver con el esfuerzo del trabajador, está ligado con la inversión y reorganización del proceso productivo que desarrolla e incentiva el capitalista y esto lo inicia éste porque el beneficio total y directo será para el dueño de los medio de producción. El trabajador debe centrar su lucha y esfuerzos por mejorar en un primer momento sus condiciones de vida y de trabajo, y por participar de forma colectiva y social en la reorganización del proceso de producción. En cuanto a la conducta personal y actitud que deberá mostrar el trabajador, el documento indica como deber el "respetar a todos sus compañeros y al personal directivo de la empresa, procurando ayudarlos en todo aquello que tienda al mejor desempeño de su trabajo."⁶¹ Además de "guardar la lealtad y confidencialidad debidas respecto a los procesos productivos, administrativos y técnicos de la empresa en la que laboran."⁶² Totalmente fuera de la legislación laboral, el documento exige al trabajador, en primer lugar guardarle "lealtad" a la empresa en que labora y a los procesos o cambios tecnológicos que el empresario implante, además de pedir "confidencialidad" sobre los mismos, lo que plantea un aislamiento del trabajador de una empresa determinada sobre procesos o cambios que afecten su integridad física o moral e incluso lo sobreexploten, ya que hablar y denunciarlo ante organizaciones laborales del ramo contravendría la Nueva cultura Laboral. Por último para los trabajadores está el deber de "abstenerse de obstaculizar la debida marcha de los procesos laborales"⁶³, en clara confrontación con el derecho constitucional de huelga.

Si bien al trabajador se le exige en el documento de los PNCL conductas y deberes que van más allá de la legislación laboral vigente, estos "mandamientos de la Nueva Cultura Laboral no le exigen al sector patronal más que cumplir con las obligaciones que les marca la ley.

Además de los aspectos ya señalados, destaca en los PNCL el papel que juega la educación y la capacitación en el modelo de relaciones laborales planteado por los suscriptores; primeramente contribuye a flexibilizar a la fuerza de trabajo, haciéndola más dúctil a los cambios en el proceso de producción, tanto tecnológicos como organizativos, lo cual es condición necesaria para detonar el desarrollo de la productividad, el texto dice: "La educación y la capacitación... inculcan valores como la responsabilidad, la solidaridad, la superación continua, la capacidad de adaptación al cambio y el trabajo en equipo..."⁶⁴ Por otro lado cumple un papel de adoctrinamiento para el trabajador, con el sello particular de Abascal y de la manipulación sinarquista, los PNCL observan la educación y adiestramiento como un instrumento efectivo de manipulación, cambio de actitudes y conductas que "contribuirán a una nueva cultura laboral que rebase los límites de la

⁶¹ *Ibid.*

⁶² *Ibid.*

⁶³ *Ibid.*

⁶⁴ *Ibid.*

simple instrucción técnica, capacitación y adiestramiento para el trabajo.⁶⁵ Este cambio de actitud hacia el trabajo se plantea en estos términos como una búsqueda de control total sobre los trabajadores en un sentido más ideológico que productivista.

Por último, los derechos por antigüedad de los trabajadores también sufren una declarada amenaza por parte de la Nueva Cultura Laboral neoliberal que en los PNCL plantea: “la antigüedad debe tener como reconocimiento prestaciones económicas, vacaciones y primas, entre otros estímulos.”⁶⁶ Obviamente no están definidos de manera explícita los “otros estímulos, pero sin duda quedan bien delimitados por los que sí lo están. La antigüedad en la Ley Federal de Trabajo le permite acceder al trabajador a derechos fundamentales como incrementos salariales, ascensos, elevación de su liquidación correspondiente (lo cual lo protege de despidos arbitrarios), entre otros, los cuales la cultura laboral neoliberal los borra y reduce a simples primas y prestaciones únicamente económicas.

Una perspectiva desde la propuesta de reforma a la Ley Federal del Trabajo

Aunque el debate actual de la reforma a la Ley Federal del Trabajo que comenzó a mediados del 2002 y que para el 2003 todavía no tiene conclusión política dentro de las cámaras legislativas del país queda fuera de nuestro período de análisis en esta investigación, es importante señalar a manera de perspectiva algunas conexiones existentes entre las políticas y acuerdos cupulares que en materia laboral se dieron durante el período 1995 – 2000 y la actual propuesta de reforma de ley planteada por la Secretaría del Trabajo.

Al asumir el Poder Ejecutivo Federal Vicente Fox, Carlos Abascal Carranza, el artífice de la “Nueva Cultura Laboral” es nombrado Secretario del Trabajo, y con él, incursiona un grupo de funcionarios a dicha Secretaría de historia funesta y peligrosa, por ejemplo, José Fernando Franco González Salas, (hermano de la que fuera Directora del INAH, Teresa Franco, cuyo proyecto de privatización de las áreas arqueológicas del país es todavía y seguirá siendo de triste memoria) Subsecretario de Gobernación de Emilio Chuayffette en 1997 y vinculado a la matanza de Acteal en Chiapas, ocupa ahora la Subsecretaría del Trabajo, de Abascal y Francisco Xavier Salazar Sáenz, actual Subsecretario de Previsión Social del Trabajo, que fuera presidente de la Unión de Padres de Familia de San Luis Potosí, vinculado también al grupo “Vértebra” y pupilo del doctor José Ramón Cossío Díaz, miembro fundador de “Transparencia Mexicana”.

Este grupo se da a la tarea de culminar el proyecto de flexibilización laboral y consolidación de el nuevo paradigma en la relación capital – trabajo que inició Abascal en 1995 a través de la reforma constitucional al Artículo 123 y a la Ley Federal del Trabajo, rediseñando así los dos pilares fundamentales de las relaciones laborales en México.

⁶⁵ *Ibid.*

⁶⁶ *Ibid.*

Con este propósito en febrero del 2002 la Secretaría del Trabajo publica su iniciativa de reforma a la Ley Federal del Trabajo (LFT). La iniciativa retoma los planteamientos básicos que ya estudiamos aquí de los documentos "Por una Nueva Cultura Laboral" (1995) y "Principios de la Nueva Cultura Laboral" (1996) pero ya explicitados y redactados en forma de modificaciones y adiciones a diversos artículos de la Ley. Max Ortega, reconocido investigador de temas laborales en México, Profesor de la UAM Iztapalapa, califica a esta reforma como aniquiladora de los principios fundamentales en que descansa la LFT; el principio de la estabilidad en el empleo y la irrenunciabilidad de los derechos de los trabajadores⁶⁷. A través de la creación o modificación de diversos artículos, la iniciativa de reforma ataca ocho aspectos fundamentales en las relaciones trabajo – capital planteadas por la actual LFT:

Formas de contratación: La creación del Artículo 39 pretende establecer el "contrato de trabajo a prueba" el cual permite al patrón contratar trabajadores por plazos de hasta 30 días y 180 días para puestos directivos. Asimismo se establece la figura de "contratación para labores discontinuas" en la cual el trabajador sólo es contratado por "temporadas". Estas nuevas figuras se encaminan a flexibilizar el mercado laboral, atomizar al sector de los trabajadores parcializándolo de acuerdo a sus formas de contratación, así como reducir costos de nómina para el empresario.

Causas de Despido: La modificación del Artículo 15 de la LFT para que los patrones (en el caso de la propuesta se les nombra "empleadores") físicos no tengan la obligación de reportar a la Junta de Conciliación los despidos efectuados por ellos, flexibiliza también el mercado de trabajo y facilita el abuso y poder absoluto del patrón doméstico o en el trabajo a domicilio por parte del empresario.

Multihabilidades: La iniciativa de Ley modifica el Artículo 56 agregando "el empleador y el trabajador podrán convenir en que el segundo desarrolle labores o tareas conexas o complementarias a su labor principal..."⁶⁸, con ello, como bien lo señala Max Ortega, el empresario estaría posibilitado para compactar puestos, aumentar la intensidad del trabajo e implementar de manera ya legal y reconocida modelos de corte "neotaylorista" no sólo ya en la maquila mexicana sino en muchas otras industrias.

Extensión de la jornada laboral: Al proponer cambiar el Artículo 59 para que el trabajador y el "empleador" puedan fijar de "común acuerdo" la duración de la jornada diaria de trabajo. Esto en un país en donde la necesidad de empleo crece de manera acelerada es un franco abuso, puesto que no es posible negociar entre el patrón y el trabajador como partes iguales. Esta modificación va encaminada a la intensificación de la jornada y su extensión a más de 8 horas (como lo establece la actual ley) sin que el empresario tenga la obligación de pagar horas extra.

Productividad: Se busca la modificación del Capítulo III de la LFT para quitarle autoridad y funciones a la Secretaría del Trabajo dentro de las Comisiones Mixtas de Productividad y por otro

⁶⁷ ORTEGA, Max. "Abascal y la reforma de la legislación laboral." En Revista Trabajadores (en línea). Universidad Obrera de México. No. 30, México, Mayo – Junio, 2002.

⁶⁸ ORTEGA, Max. *Op. Cit.* p. 3.

lado, modificar el Artículo 153, para retomar uno de los objetivos básicos de la Nueva Cultura Laboral, el indizar y vincular la evolución de los salarios con el desarrollo de la productividad del trabajo.

Desregulación gubernamental: También vía modificación del Artículo 153, y bajo el espíritu del documento "Principios de la Nueva Cultura Laboral" se busca eliminar la injerencia y regulación de la STPS en la elaboración, revisión y aprobación de los cursos de capacitación y adiestramiento para los trabajadores. Así, la educación y capacitación, tan importante en el documento antes citado, sería propiedad exclusiva de las empresas para su discrecional elaboración de contenidos y temáticas.

Derechos de antigüedad: Retomando en su totalidad a los PNCL, se propone cambiar el Artículo 154 de la LFT para reformar los factores escalafonarios del trabajo, quedando en primer lugar "las aptitudes y conocimientos para realizar un trabajo", luego "disciplina y puntualidad" y por último "antigüedad". Así el patrón controla dos de tres escalafones, pues el determinará las aptitudes de sus trabajadores así como la puntualidad y disciplina, dependiendo que tanto interpela los mandatos de su superior.

Registro de los sindicatos: Se propone crear el Registro Público Nacional de Organizaciones Sindicales y Contratos Colectivos con base a modificaciones a diversos artículos. Será esta instancia la facultada para dar o quitar registro a un sindicato.

Según estas modificaciones propuestas (y contenidas en el artículo de Max Ortega referido en el pie de página) por la STPS, es evidente que la productividad dentro de este proyecto se parece más a la definición agregada de intensidad del trabajo + productividad del trabajo, que al fenómeno estricto de productividad descrito por Marx. Si bien es cierto que la iniciativa propuesta por la Secretaría sienta las bases para que si llegara a existir una reconversión tecnológica y/u organizativa en los procesos productivos del país, ésta pudiera instalarse fácilmente, la propia iniciativa no la propicia, más bien anula su posibilidad de emerger al abaratar y someter aún más a la fuerza de trabajo, sólo está incentivando a recorrer de manera exclusiva el camino de la intensificación de las jornadas de trabajo como alternativa de competencia internacional y freno a la caída de la tasa de ganancia.

También es necesario señalar que las "alternativas" propuestas por organizaciones como la UNT no llegan a ser tales, puesto que en prácticamente todos los puntos, coinciden con la iniciativa "Abascal" y tristemente sólo traba su aprobación debates superficiales y coyunturales, puesto que en lo esencial coinciden (tal vez porque en el fondo la UNT de Hernández Juárez y la CTM de Fidel Velásquez en realidad no difieren tanto).

Ciertamente el trabajo vive una etapa crítica en el país; la imposición de la empresa como institución central de las sociedades que subordinan las relaciones laborales a la marcha empresarial, la decadencia del sindicalismo mexicano, ahogado en prácticas clientelares, caudillismos corporativizados, y luchas político – partidistas por el poder totalmente estériles, han sembrado en el trabajador mexicano el temor del desempleo y el desamparo antes que la

organización y el debate. Líderes corruptos y millonarios han visto en el concepto "productividad" la llave maestra para replantearse las relaciones obrero y patrón (aunque todavía no les quede muy claro el concepto), sin embargo no acaban de definir para qué replanteárselas. Como ha quedado claro en este segundo capítulo, en los nuevos tiempos (ni tan nuevos en verdad) de la economía de mercado los trabajadores ganan su salario según su eficiencia y productividad, y no según sus necesidades. Las experiencias de países que apostaron al desarrollo de su economía a través de la competitividad vía desarrollo de la productividad del trabajo, comprendieron que era necesario contar con fuerza de trabajo bien educada, alimentada, descansada y en un entorno de seguridad y dignidad humana para avanzar en la implementación de nuevas tecnologías y formas de organización (Canadá, por ejemplo) y aunque el resultado no es el mejor ni el más deseable, sí es sensiblemente superior a los que le apostaron al abaratamiento e intensificación del trabajo al infinito de los trabajadores sin compensación alguna, como es el caso de México.

En el siguiente y último capítulo de la presente investigación abordaremos la perspectiva que observamos se está gestando para el neoliberalismo de principios del Siglo XXI, un neoliberalismo transfigurado, de nuevo tipo, que bajo la mascarada de un "nuevo Estado Benefactor" busca reposicionar a sus enormes oleajes de capital financiero en el centro acaparador de un mercado revitalizado gracias al gasto público, que, siendo extraído de los trabajadores asalariados, servirá para subsidiar el inicio de un nuevo ciclo expansionista para los capitalistas que lograron por la vía del pillaje financiero durante las etapas del neoliberalismo temprano de los años 80, luego en los años 90, hacerse de multimillonarias sumas de dinero. En este contexto intentaremos descubrir las consecuencias de esta nueva andanada enmascarada del neoliberalismo para los trabajadores, para su salario y para las condiciones en las que laboran. En el caso de México puntualizaremos sobre el grado de precarización al que ha llegado el trabajo, complementando nuestro tópico principal, el salario, con algunos otros indicadores que representan una parte de las terribles condiciones en las que laboran millones de mexicanos y observaremos como se han desmantelado ya los canales de redistribución del ingreso que el viejo Estado de Bienestar en México y en el mundo había construido desde los años 50 hasta finales de la década del 70 y como un regreso de estas políticas sólo implicaría (paradójicamente) elevar aún más la concentración de la riqueza. Asimismo veremos algunos ejemplos de gobiernos neoliberales de tercera generación, principalmente en Latinoamérica, con sus respectivas consecuencias que ya se están sufriendo para el trabajador, ahondando, finalmente, en la amenaza que la implantación de esta variante neoliberal representa para el trabajador mexicano y descubriendo quien ahora representa esta nueva ofensiva de saqueo nacional en nuestro país.

ANEXO ESTADÍSTICO

DEL CAPÍTULO II

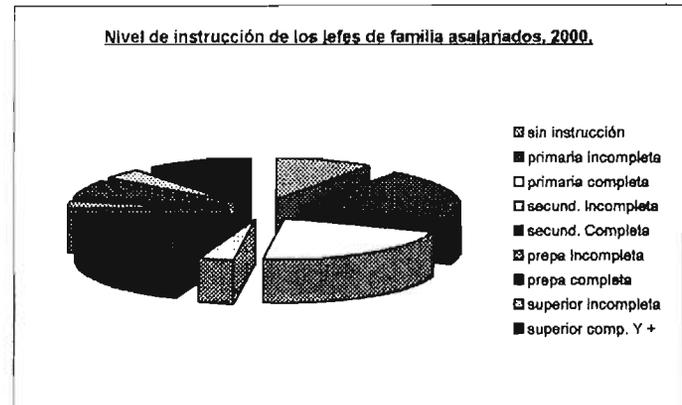
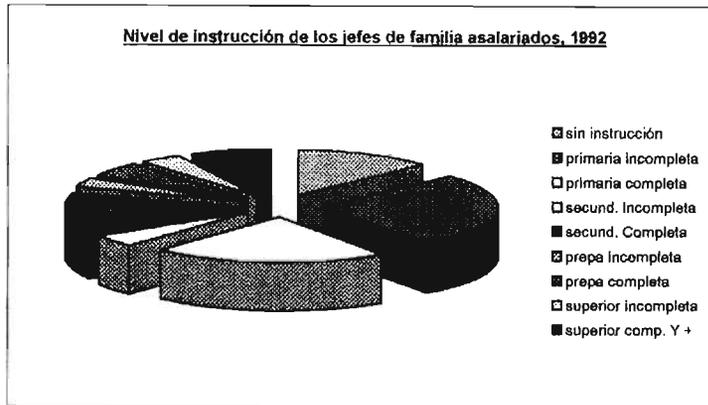
(Del Cuadro 7 al 20)

CUADRO 7

Nivel de instrucción de los jefes de familia asalariados en México 1992 y 2000.

años	NIVEL DE INSTRUCCIÓN % (del total de jefes de familia asalariados)								
	sin instrucción	primaria incompleta	primaria completa	secund. Incompleta	secund. Completa	prepa incompleta	prepa completa	superior incompleta	superior comp. Y +
1992	12.83	27.31	21.92	4.31	13.67	3.29	5.20	4.10	7.39
2000	10.10	20.60	21.41	3.82	19.11	3.04	6.85	4.15	10.97

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH). INEGI, México,



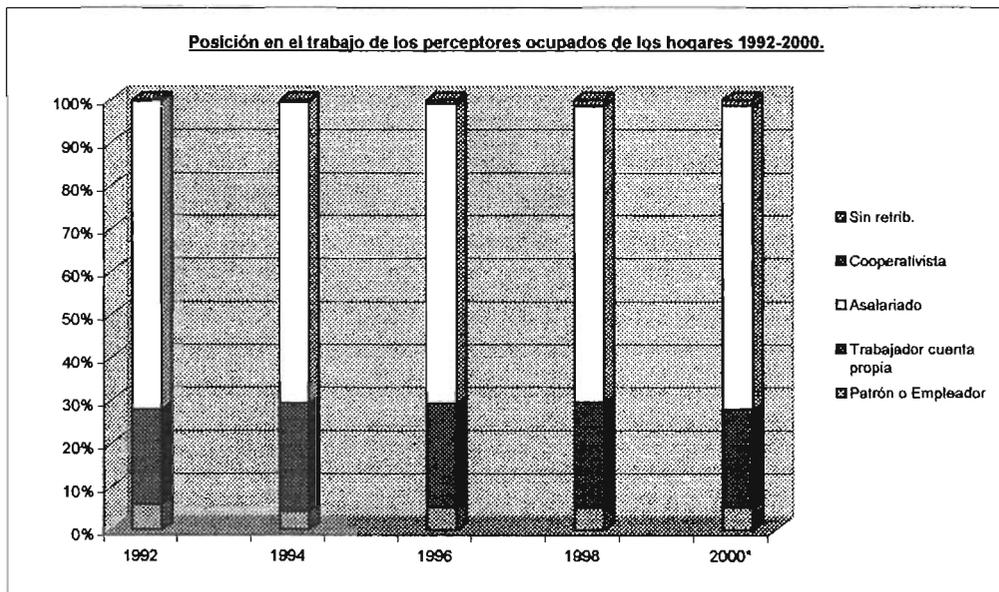
CUADRO 8

Porcentaje de perceptores ocupados de los hogares mexicanos por posición que ocupan en el trabajo, 1992 - 2000.

AÑOS	POSICIÓN EN EL TRABAJO (%)				
	Patrón o empleador	Trabajador por cuenta propia	Asalariado	Miembro de cooperativa	Trabajador sin retribución
1992	5.81	21.96	71.90	0.11	0.22
1994	4.13	25.10	70.28	0.14	0.37
1996	5.19	24.16	69.74	0.09	0.82
1998	5.15	24.53	68.84	0.16	1.32
2000*	5.18	22.71	70.76	0.0	1.36

* En el año 2000 el rubro de patronos o empleadores se contabilizó junto con el de miembros de cooperativas dando un solo resultado.

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares. INEGI.



CUADRO 9

México: Número de perceptores ocupados por hogar según deciles de hogares, 1992, 1996, 2000.

1992	DECILES DE HOGARES									
CONCEPTO	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
% de hogares con 1 ocupado	67.27	70.95	66.10	68.84	55.86	53.95	41.02	36.44	34.18	36.95
% de hogares con 2 ocupados	23.44	19.25	25.97	21.01	27.28	30.64	36.94	34.06	36.83	39.19
% de hogares con 3 o más ocupados	9.30	9.80	7.97	10.14	16.86	15.41	22.04	29.50	28.99	23.85

1996	DECILES DE HOGARES									
CONCEPTO	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
% de hogares con 1 ocupado	70.54	68.26	60.15	59.32	50.04	48.20	35.35	36.84	32.70	33.97
% de hogares con 2 ocupados	22.60	26.41	27.53	27.45	35.92	32.43	39.48	36.91	36.32	39.79
% de hogares con 3 o más ocupados	6.87	5.34	12.32	13.23	14.05	19.38	25.20	26.25	30.98	26.23

2000	DECILES DE HOGARES									
CONCEPTO	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
% de hogares con 1 ocupado	60.17	57.79	57.20	56.73	48.25	40.90	35.12	37.99	24.54	33.46
% de hogares con 2 ocupados	23.87	23.42	26.96	30.33	35.83	38.53	42.05	32.52	39.44	38.57
% de hogares con 3 o más ocupados	15.96	18.79	15.84	12.94	15.92	20.57	22.83	29.48	36.02	27.97

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares. INEGI, México, varios años.

CUADRO 10

Distribución de los ingresos monetarios corrientes trimestrales de los hogares mexicanos según múltiplos del Salario Mínimo General, 1992-2000, (cifras en tantos por ciento de hogares).

Múltiplos de los Salarios mínimos	% de hogares en cada año				
	1992	1994	1996	1998	2000*
0.00 a 0.5	4.94	4.17	3.4	5.09	
0.51 a 1.0	9.67	7.78	7.14	7.07	7.95
1.01 a 1.5	8.16	8.67	10.39	9.34	7.51
1.51 a 2.0	9.85	10.53	10.41	9.74	9.27
2.01 a 3.0	19.79	17.84	19.83	17.53	16.27
3.01 a 4.0	11.72	13.48	13.03	12.40	13.07
4.01 a 5.0	8.79	8.15	9.13	8.68	10.23
5.01 a 6.0	6.26	6.47	6.07	6.45	7.27
6.01 a 7.0	4.28	4.26	4.10	4.89	5.11
7.01 a 8.0	3.09	3.68	3.21	3.64	4.58
8.01 y +	13.46	14.96	13.30	15.15	18.75

Cifras Acumuladas					
Múltiplos de Salarios Mínimos	1992	1994	1996	1998	2000
0.00 a 1.0	14.61	11.95	10.54	12.16	7.95
0.00 a 2.0	32.62	31.15	31.34	31.24	24.73
0.00 a 3.0	52.41	48.99	51.17	48.77	41.00
0.00 a 4.0	64.13	62.47	64.2	61.17	54.07

* Para la Encuesta del 2000 dado que varió la metodología del cuadro, el primer dato representa el porcentaje de hogares que perciben de 0 a 1 salario mínimo trimestral.

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional Ingreso Gasto de los Hogares. INEGI,

CUADRO 11

**Nivel de ingreso monetario corriente trimestral percibido por los
perceptores ocupados asalariados de los hogares mexicanos según
múltiplos del Salario Mínimo General, 1992-2000.**

Múltiplos de los Salarios mínimos	% de perceptores asalariados para cada año				
	1992	1994	1996	1998	2000*
0.00 a 0.5	8.26	7.66	9.67	9.27	
0.51 a 1.0	14.51	11.89	12.53	11.95	14.56
1.01 a 1.5	14.41	16.08	20.13	16.74	13.99
1.51 a 2.0	16.07	15.48	13.28	15.78	13.67
2.01 a 3.0	20.59	18.96	19.14	17.34	22.03
3.01 a 4.0	9.12	10.76	8.56	9.92	12.77
4.01 a 5.0	5.70	5.55	5.04	5.75	6.41
5.01 a 6.0	3.19	3.07	3.37	3.48	4.48
6.01 a 7.0	2.01	2.68	1.37	2.38	2.83
7.01 a 8.0	1.40	1.52	1.69	1.98	2.34
8.01 y +	4.75	6.35	5.22	5.40	6.91
SUMA	100	100	100	100	100
Total asalariados	19,171,337	20,925,197	22,261,747	23,537,009	25,652,839

Cifras acumuladas (1)					
% de perceptores asalariados para cada año					
Múltiplos de los Salarios mínimos	1992	1994	1996	1998	2000*
0.00 a 3.0	73.84	70.07	74.75	71.08	64.25
3.01 y +	26.16	29.93	25.25	28.92	35.75

Cifras acumuladas (2)					
% de perceptores asalariados para cada año					
Múltiplos de los Salarios mínimos	1992	1994	1996	1998	2000*
0.00 a 4.0	82.96	80.83	83.31	81.00	77.02
4.01 y +	17.04	19.17	16.69	19.00	22.98

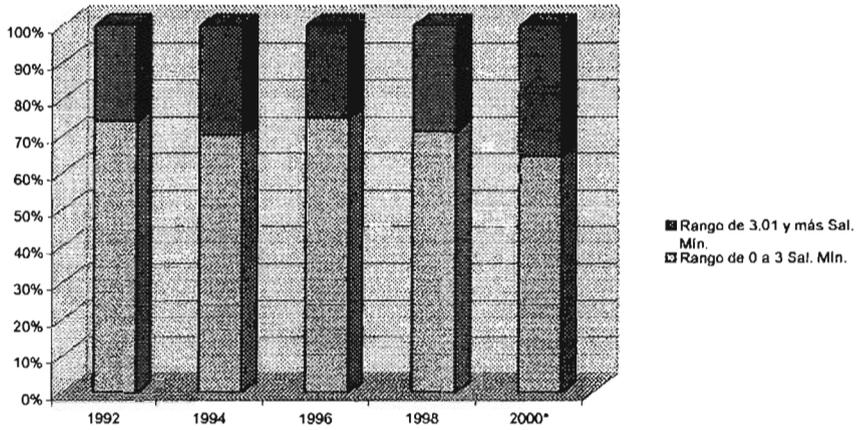
Cifras acumuladas (3)					
% de perceptores asalariados para cada año					
Múltiplos de los Salarios mínimos	1992	1994	1996	1998	2000*
0.00 a 1.0	22.77	19.55	22.20	21.22	14.56
1.01 a 2.0	30.48	31.56	33.41	32.52	27.66
2.01 a 4.0	29.71	29.72	27.70	27.26	34.80
4.01 y +	17.04	19.17	16.69	19.00	22.98

* Para la Encuesta del 2000 dado que varió la metodología del cuadro, el primer dato representa el porcentaje de hogares que perciben de 0 a 1 salario mínimo trimestral.

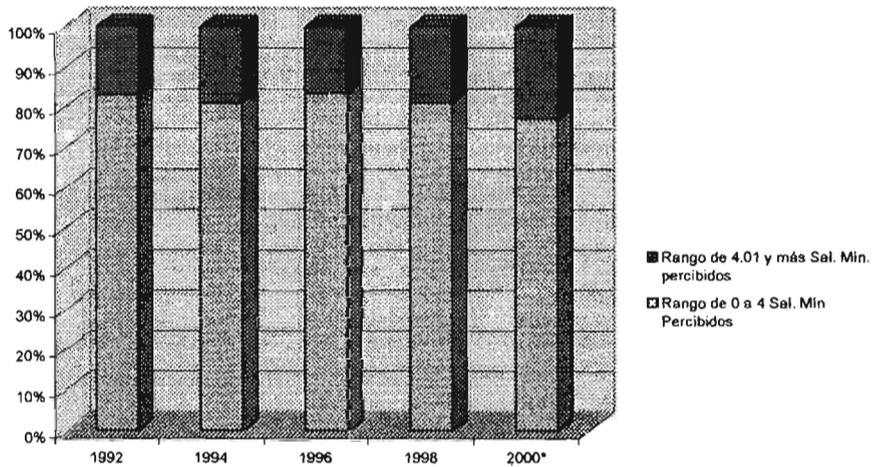
FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional Ingreso Gasto de los Hogares. INEGI,

Gráficos del Cuadro 11

Cifras Acumuladas (1) % de perceptores asalariados para cada año

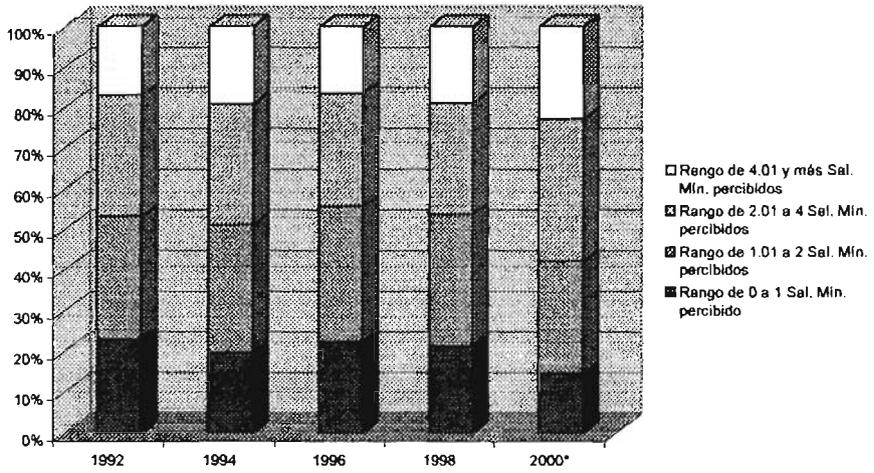


Cifras acumuladas (2) % de perceptores asalariados para cada año



Gráficos del Cuadro 11 (continuación)

Cifras acumuladas (3) % de perceptores asalariados para cada año



CUADRO 12

**Duración de la jornada de trabajo de la población ocupada en México
según niveles de ingreso, cifras porcentuales (%), 1993 - 2000.**

Nivel de ingreso y duración de la jornada laboral(%)	1995	1997	1999
Menos de 1 Salario Mínimo			
Menos de 15hrs. por semana	16.58	14.87	13.54
15 a 24hrs. por semana	17.59	15.16	16.48
25 a 34hrs. por semana	9.92	9.62	7.94
35 a 39hrs. por semana	8.70	7.79	8.71
40 a 48hrs. por semana	23.55	26.19	30.96
49 a 56hrs. por semana	8.86	10.22	9.65
Más de 56hrs.	10.51	12.26	9.94
De 1 hasta 2 Salarios mínimos	1995	1997	1999
Menos de 15hrs. por semana	2.82	2.18	1.64
15 a 24hrs. por semana	6.75	3.98	4.60
25 a 34hrs. por semana	6.85	5.73	4.56
35 a 39hrs. por semana	6.32	5.37	6.03
40 a 48hrs. por semana	45.25	47.81	56.56
49 a 56hrs. por semana	14.04	15.03	11.58
Más de 56hrs.	14.60	17.03	12.98
Más de 2 y hasta 3 Salarios Mínimos	1995	1997	1999
Menos de 15hrs. por semana	2.22	1.33	1.10
15 a 24hrs. por semana	5.05	3.85	3.12
25 a 34hrs. por semana	8.05	7.31	5.14
35 a 39hrs. por semana	7.34	6.62	6.14
40 a 48hrs. por semana	43.94	46.16	55.68
49 a 56hrs. por semana	13.59	13.53	10.98
Más de 56hrs.	15.96	18.43	15.38

CONTINÚA...

Nivel de ingreso y duración de la jornada laboral(%)			
	1995	1997	1999
Más de 3 y hasta 6 Salarios Mínimos			
Menos de 15hrs. por semana	1.71	0.97	0.70
15 a 24hrs. por semana	5.18	5.02	4.16
25 a 34hrs. por semana	13.27	13.24	9.36
35 a 39hrs. por semana	6.64	6.01	6.50
40 a 48hrs. por semana	41.00	40.66	49.96
49 a 56hrs. por semana	11.83	11.66	10.53
Más de 56hrs.	17.42	19.32	16.47
Más de 5 y hasta 10 Salarios Mínimos			
	1995	1997	1999
Menos de 15hrs. por semana	1.78	1.07	0.92
15 a 24hrs. por semana	3.98	4.68	3.01
25 a 34hrs. por semana	9.49	9.98	9.52
35 a 39hrs. por semana	6.44	6.62	7.74
40 a 48hrs. por semana	40.89	41.83	49.80
49 a 56hrs. por semana	13.71	14.38	10.46
Más de 56hrs.	20.99	18.79	15.71

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo, varios años. Desde el sitio www.stps.gob.mx

CUADRO 13

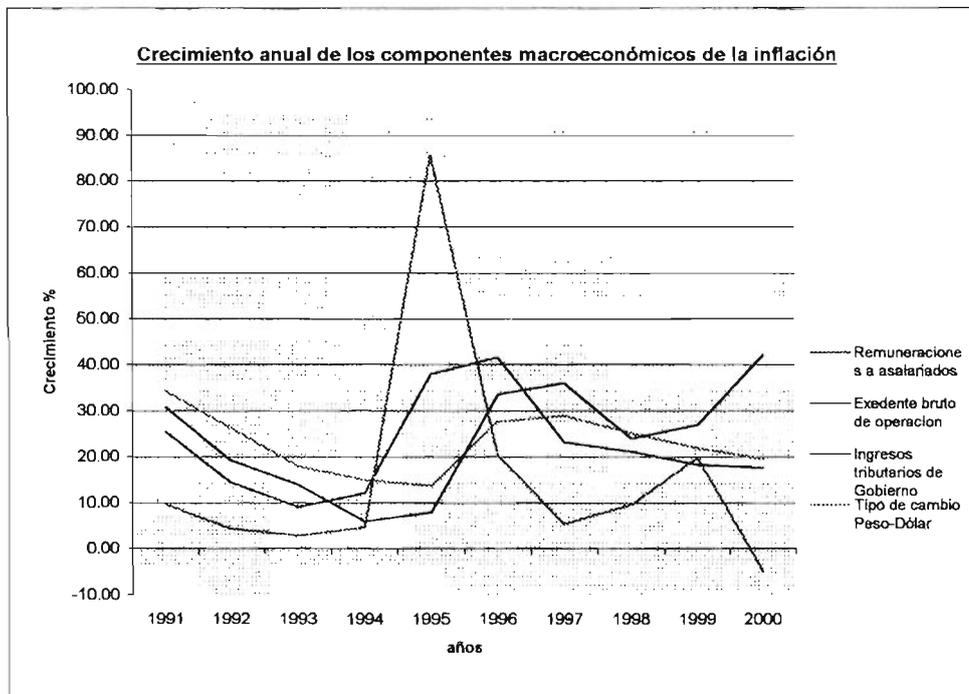
Componentes macroeconómicos de la inflación en México; 1990 - 2000.*

Año	Remuneraciones a los asalariados en base a cifras corrientes		Excedente bruto de operación** en base a cifras corrientes		Ingresos tributarios del Gobierno Federal (cifras corrientes)		Tipo de cambio Peso Dólar
	Crecimiento anual corriente %	Participación en PIB corriente	Crecimiento anual corriente %	Participación en PIB corriente	Crecimiento anual corriente %	Participación en PIB corriente	Crecimiento Enero-Enero%
1990		26.09		54.34		8.42	
1991	34.31	28.39	25.40	55.21	30.86	8.93	9.59
1992	26.26	30.63	14.37	53.97	19.24	9.10	4.38
1993	17.96	32.70	9.02	53.24	13.91	9.38	2.90
1994	14.99	32.84	12.16	52.15	5.94	8.68	4.70
1995	13.76	26.79	38.02	51.62	7.91	6.72	85.63
1996	27.67	25.18	41.62	53.83	33.58	6.61	20.16
1997	29.02	26.58	23.22	54.26	36.04	7.35	5.37
1998	25.14	28.03	21.12	55.37	24.01	7.68	9.55
1999	21.91	28.59	18.30	54.82	26.88	8.16	19.77
2000	19.49	29.60	17.62	55.86	42.08	10.04	-4.85

FUENTE: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI. Varios años.

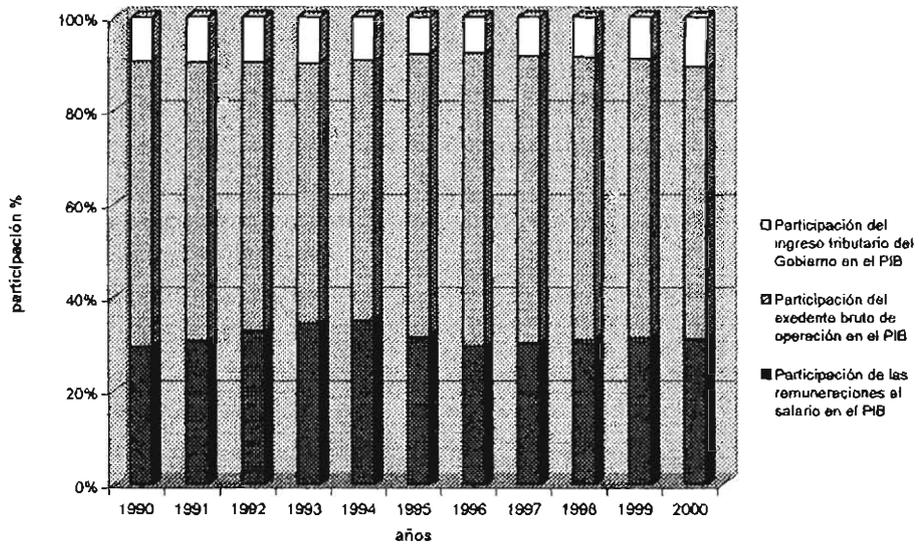
* las cifras tomadas para elaborar el cuadro estadístico son todas cifras corrientes para cada año

** El excedente bruto de operación es un saldo contable que se define como la diferencia entre el valor agregado bruto menos la remuneración a asalariados menos impuestos más subsidios a la producción



GRÁFICA 2 DEL CUADRO 13

Participación de los diferentes componentes macroeconómicos de la inflación en el producto nacional

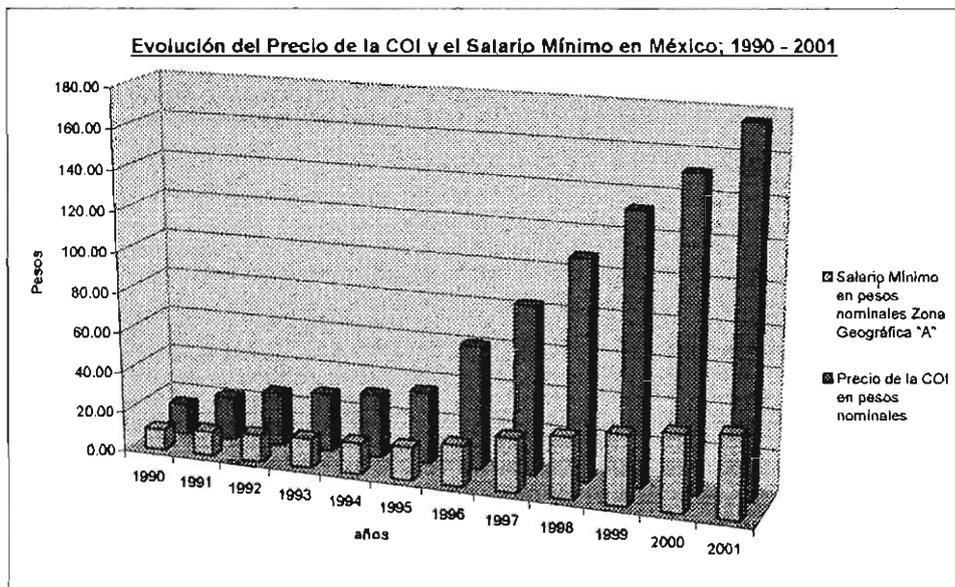


CUADRO 14

Evolución del precio de la COI en México y salario mínimo vigente nominal zona "A" al 1 de Enero de cada año; 1990 - 2001

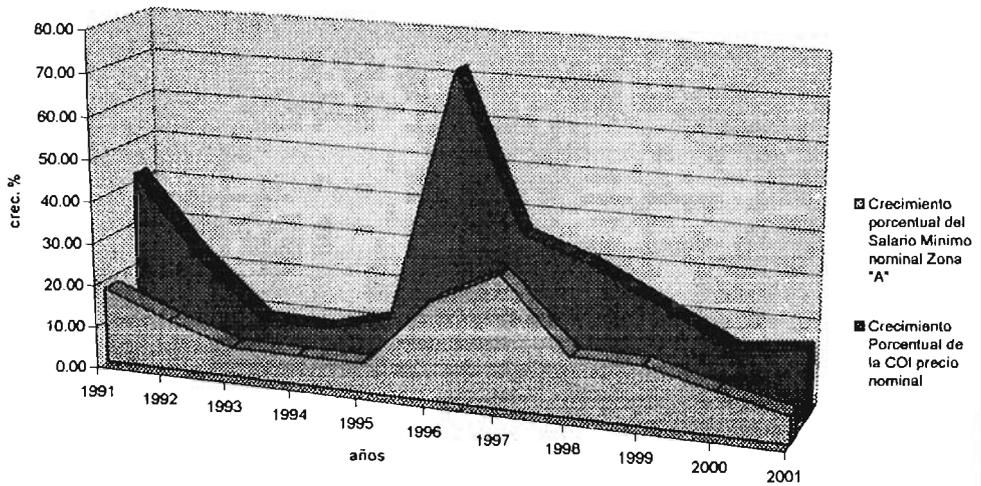
Año	Precio de la COI (pesos nominales)	crecimiento %	Salario Mínimo Nominal Zona Geográfica "A"	crecimiento %	Diferencial de Crecimiento COI vs. Salario Mín.
1990	15.13		10.08		
1991	21.44	41.71	11.90	18.06	23.65
1992	26.35	22.90	13.33	12.02	10.88
1993	28.78	9.22	14.27	7.05	2.17
1994	31.29	8.72	15.27	7.01	1.71
1995	35.31	12.85	16.34	7.01	5.84
1996	60.98	72.70	20.15	23.32	49.38
1997	82.93	36.00	26.45	31.27	4.73
1998	108.20	30.47	30.20	14.18	16.29
1999	132.50	22.46	34.45	14.07	8.39
2000	151.58	14.40	37.90	10.01	4.39
2001	176.00	16.11	40.35	6.46	9.65

FUENTE: Encuestas de campo elaboradas por el Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía, UNAM, varios años.



GRÁFICA 2 DEL CUADRO 14

Crecimiento porcentual del precio Nominal de la COI y del Salario Mínimo en México, 1991 - 2001



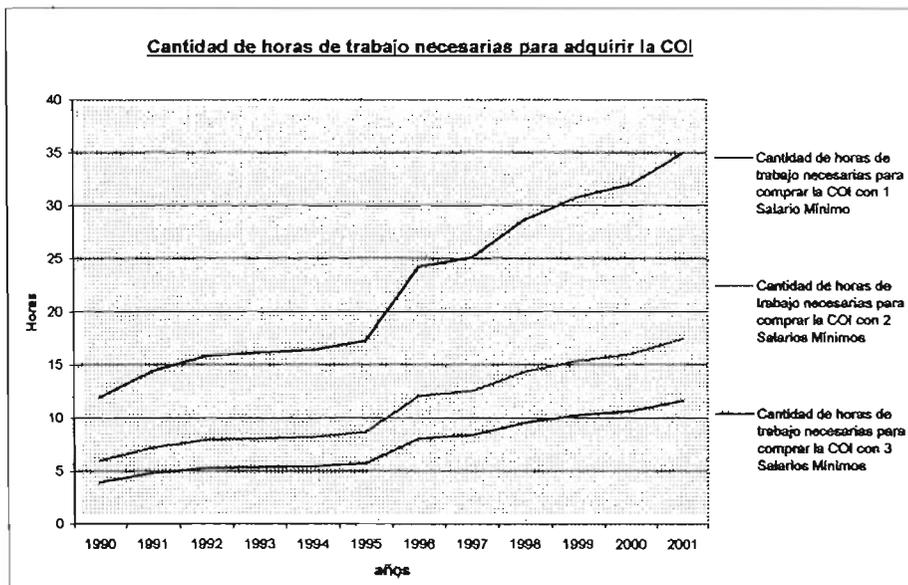
CUADRO 15

Número de horas diarias que tendrá que trabajar un obrero mexicano para comprar una COI 1990 - 2001 (en base al salario mínimo zona geográfica "A"):

Años	precio de la COI	1 Salario mínimo por hora (pesos por hora)	número de horas de trabajo necesarias para comprar la COI	2 Salarios Mínimos por hora (pesos por hora)	número de horas de trabajo necesarias para comprar la COI	3 Salarios Mínimos por hora (pesos por hora)	número de horas de trabajo necesarias para comprar la COI
1990	15.13		12		6		4
1991	21.44		14		7		5
1992	26.35		16		8		5
1993	28.78		16		8		5
1994	31.29		16		8		5
1995	35.31		17		9		6
1996	60.98		24		12		8
1997	82.93		25		13		8
1998	108.20		29		14		10
1999	132.50		31		15		10
2000	151.58		32		16		11
2001	176.00		35		17		12

FUENTE: Elaboración propia con datos del cuadro 14 y del Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) Facultad de Economía, UNAM.

* Se toma como tiempo de duración "estándar" de la jornada laboral 8 horas diarias para conocer el Salario Mínimo por hora.

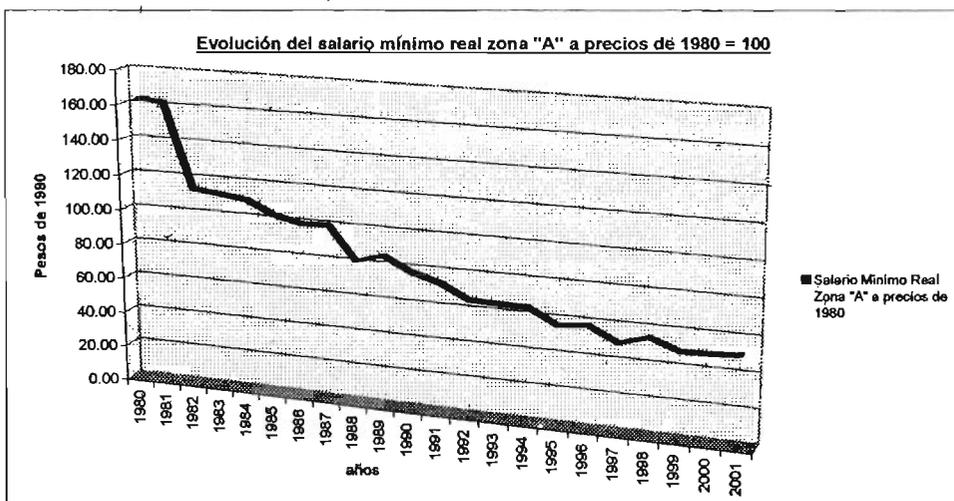


CUADRO 16

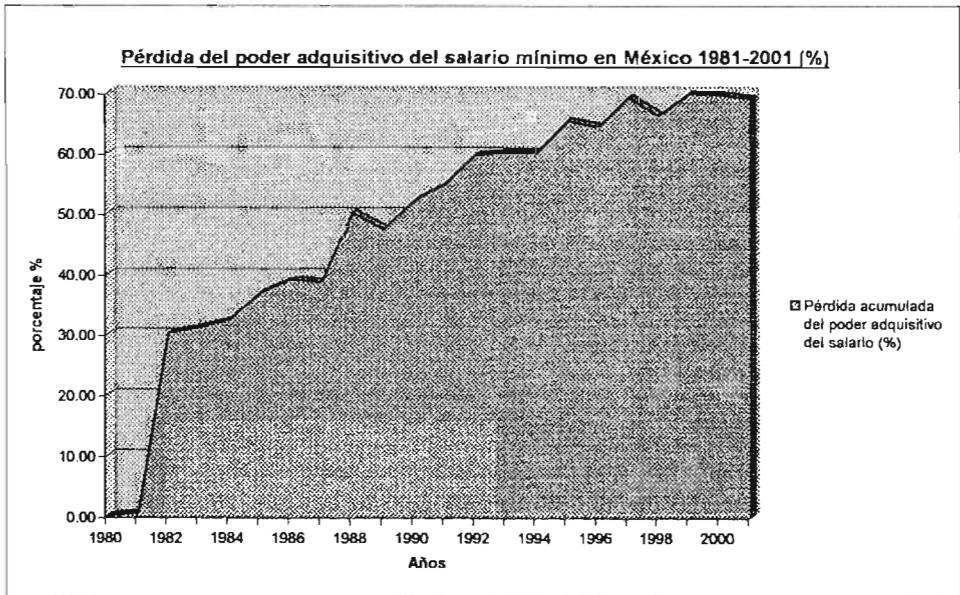
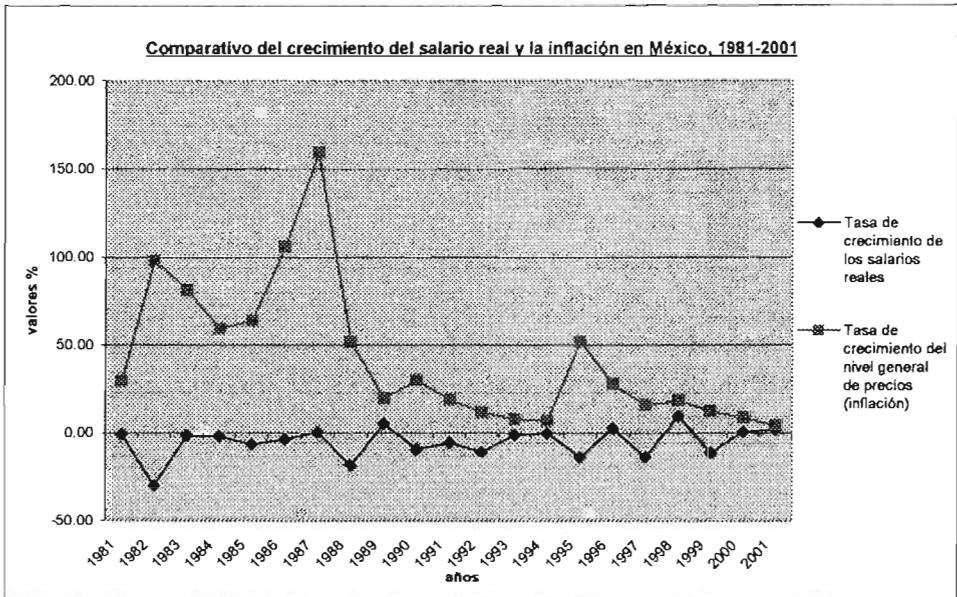
Evolución del salario mínimo real en México, 1980 - 2001. En base al Índice Nacional de Precios al Consumidor 1980 = 100, y el salario mínimo zona "A". Pesos de 1980

Año	INPC 1980 = 100	(1) Salario Mínimo real zona "A"	Tasa de crecimiento (1) %	Tasa de crecimiento inflación% 1980=100	Pérdida de poder adquisitivo en pesos de 1980	% de rezago en base al salario de 1980
1980	100.00	163.00			0.00	0.00
1981	129.55	162.11	-0.55	29.55	0.89	0.55
1982	256.82	113.89	-29.74	98.25	49.11	30.13
1983	465.91	112.25	-1.44	81.42	50.75	31.13
1984	740.91	110.13	-1.89	59.02	52.87	32.43
1985	1213.64	103.00	-6.48	63.80	60.00	36.81
1986	2497.73	99.29	-3.60	105.81	63.71	39.09
1987	6470.45	99.99	0.71	159.05	63.01	38.65
1988	9813.64	81.52	-18.48	51.67	81.48	49.99
1989	11747.73	85.80	5.26	19.71	77.20	47.36
1990	15263.64	77.96	-9.14	29.93	85.04	52.17
1991	18131.82	73.52	-5.70	18.79	89.48	54.90
1992	20295.45	65.68	-10.66	11.93	97.32	59.71
1993	21920.45	65.10	-0.88	8.01	97.90	60.06
1994	23468.18	65.07	-0.05	7.06	97.93	60.08
1995	35663.64	56.50	-13.17	51.97	106.50	65.34
1996	45543.18	58.08	2.79	27.70	104.92	64.37
1997	52702.27	50.19	-13.58	15.72	112.81	69.21
1998	62509.09	55.11	9.81	18.61	107.89	66.19
1999	70209.09	49.07	-10.97	12.32	113.93	69.90
2000	76500.00	49.54	0.97	8.96	113.46	69.61
2001	79868.18	60.52	1.97	4.40	112.48	69.01

FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, CNSM, y del Cam de la Facultad de Economía de la UNAM. Datos de salario e inflación para el mes de diciembre de cada año.



GRÁFICAS DEL CUADRO 16 (Continuación)



CUADRO 17

Gasto corriente monetario total trimestral de los hogares mexicanos por grandes rubros según deciles de hogares, 1992-2000. (cifras en porcentajes %).

Objeto del Gasto	1992									
	DECILES DE HOGARES									
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
I. Alimento, bebidas y tabaco	55.59	54.05	51.09	48.27	45.46	44.21	40.83	38.42	33.16	22.11
II. Vestido y calzado	5.53	8.31	7.22	7.33	7.10	7.97	8.20	7.81	8.96	7.82
III. Vivienda, servicios de conservación y energía eléctrica	9.30	8.28	7.92	8.52	8.46	8.53	8.43	8.01	7.45	7.02
IV. Muebles, enseres domésticos y artículos y servicios de limpieza	8.95	7.66	8.66	8.20	7.94	7.46	7.76	7.83	8.28	9.21
V. Cuidados médicos y conserv. de la salud	3.67	3.07	4.10	3.25	3.79	3.16	3.64	3.22	2.96	3.93
VI. Transporte y comunicaciones	7.52	9.10	8.53	10.25	11.97	12.51	14.24	15.94	17.85	21.41
VII. Servicios de educación y esparcimiento	3.89	5.73	8.88	8.06	8.13	9.63	9.58	11.33	13.16	19.74
VIII. Artículos para el cuidado personal y otros	5.45	5.82	5.61	6.12	7.14	6.52	7.33	7.63	8.40	8.75
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Promedio de gasto diario por hogar (pesos)*	10.23	17.10	22.47	27.04	32.82	38.94	44.72	57.49	75.90	155.80

CONTINÚA...

CUADRO 17

		1996									
Objeto del Gasto	DECILES DE HOGARES										
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	
I. Alimento, bebidas y tabaco	56.83	52.54	49.46	47.40	45.67	42.35	40.77	37.56	33.44	22.56	
II. Vestido y calzado	4.72	4.75	4.88	5.39	5.14	5.05	5.84	5.87	6.45	5.79	
III. Vivienda, servicios de conservación y energía eléctrica	8.95	9.76	10.24	9.53	9.84	9.79	9.69	8.76	8.36	8.22	
IV. Muebles, enseres domésticos y artículos y servicios de limpieza	7.97	7.59	7.42	7.46	7.18	6.65	7.12	7.18	7.43	8.59	
V. Cuidados médicos y conserv. de la salud	2.60	3.48	4.53	3.57	3.12	3.12	3.20	3.23	3.71	3.85	
VI. Transporte y comunicaciones	7.15	9.12	9.55	10.87	11.63	15.65	14.66	16.56	17.93	20.62	
VII. Servicios de educación y esparcimiento	5.86	6.38	6.75	8.58	9.03	9.56	11.41	13.13	14.15	20.70	
VIII. Artículos para el cuidado personal y otros	5.91	6.36	7.16	7.44	8.38	7.83	7.31	7.71	8.53	9.67	
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	
Promedio de gasto diario por hogar (pesos)*	20.75	31.32	39.87	48.56	57.96	67.98	78.25	98.50	125.71	254.00	

CONTINÚA...

CUADRO 17

Objeto del Gasto	2000									
	DECILES DE HOGARES									
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
I. Alimento, bebidas y tabaco	53.41	50.34	48.22	44.95	41.04	37.54	35.47	32.89	29.07	18.84
II. Vestido y calzado	5.15	5.29	5.29	5.86	5.57	5.91	6.54	6.97	6.33	5.08
III. Vivienda, servicios de conservación y energía eléctrica	8.66	9.47	9.73	9.47	8.92	10.12	9.48	9.22	7.95	6.86
IV. Muebles, enseres domésticos y artículos y servicios de limpieza	8.89	7.74	8.00	7.80	7.86	7.42	7.99	7.98	8.34	8.50
V. Cuidados médicos y conserv. de la salud	4.29	3.95	3.74	4.12	3.67	3.05	3.77	3.08	4.23	3.38
VI. Transporte y comunicaciones	7.45	9.01	10.48	11.82	14.55	16.39	16.06	16.58	19.69	21.89
VII. Servicios de educación y esparcimiento	5.13	7.49	9.39	8.24	10.17	10.97	12.12	14.30	14.91	27.25
VIII. Artículos para el cuidado personal y otros	7.01	6.73	7.15	7.74	8.22	8.60	8.57	8.98	9.48	10.22
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Promedio de gasto diario por hogar (pesos)*	36.72	57.88	76.73	91.86	112.95	133.67	162.12	192.91	266.59	625.58

CONCLUYE.

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares en México, INEGI, varios años. Para las cifras del promedio de gasto diario por hogar pesos corrientes de cada año.

CUADRO 18

Estructura porcentual del gasto total de los hogares mexicanos cuyos ingresos totales van de los 0 a los 4 Salarios Mínimos y de los 7 Salarios Mínimos en adelante, 1992 y 2000 (a precios corrientes)*.

Objeto del Gasto	1992				2000			
	Múltiplos del Salario Mínimo General				Múltiplos del Salario Mínimo General			
	0 a 2	2.01 a 4	Promedio	7.01 y más	0 a 2	2.01 a 4	Promedio	7.01 y más
I. Alimento, bebidas y tabaco	54.78	49.50	52.14	27.88	52.79	45.77	49.28	23.02
II. Vestido y calzado	6.18	7.04	6.61	8.12	5.15	5.53	5.34	5.75
III. Vivienda, servicios de conservación y energía eléctrica	9.72	8.60	9.18	7.25	8.88	9.74	9.31	7.55
IV. Muebles, enseres domésticos y artículos y servicios de limpieza	8.38	8.02	8.20	8.75	8.17	7.93	8.05	8.37
V. Cuidados médicos y conserv. de la salud	3.31	3.16	3.24	3.71	4.43	3.69	4.06	3.55
VI. Transporte y comunicaciones	7.59	10.24	8.91	19.48	7.87	11.39	9.63	20.29
VII. Servicios de educación y esparcimiento	4.32	7.43	5.88	16.46	5.98	8.45	7.22	21.71
VIII. Artículos para el cuidado personal y otros	5.71	6.02	5.86	8.52	6.73	7.48	7.10	9.76

* En base al gasto corriente monetario total de los hogares y a su ingreso total trimestral.

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares en México, INEGI, México, varios años.

CUADRO 19

Participación porcentual de las erogaciones de capital en el gasto corriente total de los hogares en México según múltiplos de los Salarios Mínimos Generales, 1992 y 2000.

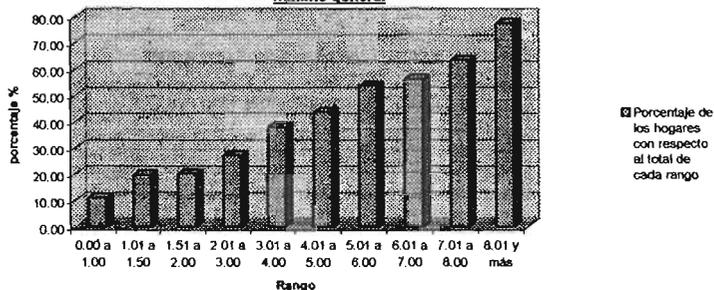
Múltiplos del Salario Mínimo*	1992			2000		
	% de hogares según su ingreso total*	% de familias que tienen Erogaciones de Capital	% que representan las E. de C. En el gasto total	% de hogares según su ingreso total*	% de familias que tienen Erogaciones de Capital	% que representan las E. de C. En el gasto total
0.00 a 1.00	4.69	10.93	1.45	2.54	20.84	2.46
1.01 a 1.50	5.44	19.71	2.31	4.76	20.49	2.48
1.51 a 2.00	7.03	20.14	2.85	6.63	25.04	2.73
2.01 a 3.00	16.49	27.14	2.73	13.33	29.69	2.79
3.01 a 4.00	14.38	37.94	3.61	12.80	39.36	4.57
4.01 a 5.00	10.57	43.68	5.36	10.84	47.29	5.68
5.01 a 6.00	8.78	53.56	5.74	8.55	48.29	6.43
6.01 a 7.00	6.18	56.06	7.46	6.98	56.59	7.68
7.01 a 8.00	5.44	63.39	8.53	5.55	66.42	10.37
8.01 y más	23.90	77.48	20.46	28.01	75.61	19.44

* Los hogares a nivel nacional están clasificados según múltiplos del salario mínimo en base a su ingreso total trimestral que se compone del ingreso corriente y las percepciones financieras y de capital monetarias y no monetarias.

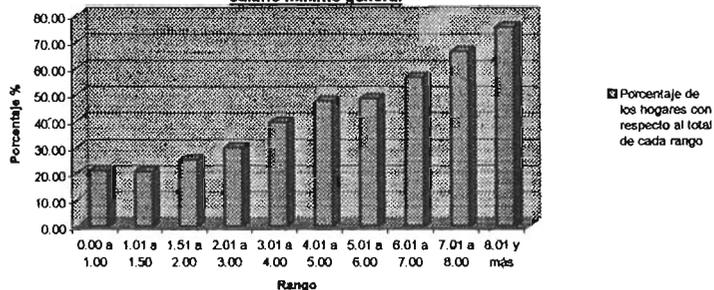
FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares en México, INEGI, México. Varios años.

Nota: En 1992, la primera columna no suma 100 debido a errores en las cifras de INEGI para la encuesta de ese año

Porcentaje de hogares con erogaciones de capital en 1992 según rangos de salario mínimo general



Porcentaje de los hogares con erogaciones de capital en 2000 según rangos de salario mínimo general



CUADRO 20

Estructura porcentual de las erogaciones de capital monetario de los hogares mexicanos según deciles de hogares de acuerdo a su erogación total en capital, 1992 y 2000.

Objeto de la Erogación	1992									
	DECILES DE HOGARES									
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
I. Cuotas pagadas por vivienda	8.17	5.43	7.06	10.64	4.71	8.18	5.47	7.07	12.28	2.29
II. Material para reparación y/o mantenimiento de la vivienda	3.86	2.21	2.99	2.48	5.24	5.59	6.70	12.32	7.54	5.44
III. Servicios para reparación, mantenimiento y/o ampliación de vivienda	3.02	1.49	7.06	1.58	2.94	2.57	2.30	8.28	5.24	4.15
IV. Seguros de vida	0.52	0.90	0.35	1.13	2.77	1.10	0.27	0.89	0.24	0.40
V. Pagos por tarjeta de crédito	28.02	12.08	37.04	21.99	14.19	16.71	7.45	16.48	13.08	7.96
VI. Pagos de deudas a empresas, personas o instituciones	2.25	5.65	2.00	2.39	5.41	11.53	10.36	6.94	8.22	11.51
VII. Compra de maquinaria, animales o equipo para la producción en negocios propiedad del hogar	0.08	4.98	2.89	22.92	3.79	0.71	0.30	0.83	3.39	3.57
VIII. Compra de casas, condominios, locales y terrenos	0.53	1.41	1.44	1.09	10.00	0.21	3.26	5.87	2.50	23.25
IX. Ahorros, compra de divisas, metales y landas	52.30	61.37	36.20	35.39	48.93	51.88	59.01	38.74	44.24	39.62

CONTINÚA...

CUADRO 20

Objeto de la Erogación	2000									
	DECILES DE HOGARES									
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
I. Cuotas pagadas por vivienda	5.98	3.01	6.24	14.17	3.89	7.50	6.17	8.11	5.16	4.18
II. Material para reparación y/o mantenimiento de la vivienda	3.05	1.62	4.09	7.39	5.82	6.31	4.27	6.71	7.06	8.11
III. Servicios para reparación, mantenimiento y/o ampliación de vivienda	1.56	0.84	4.12	2.49	2.81	2.23	2.32	2.72	1.98	3.31
IV. Seguros de vida	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
V. Págs por tarjeta de crédito	6.47	9.42	4.45	5.80	7.70	8.90	2.39	4.93	4.59	5.29
VI. Pagos de deudas a empresas, personas o instituciones	3.36	0.25	2.27	2.74	1.71	8.98	2.87	6.55	7.00	3.91
VII. Compra de maquinaria, animales o equipo para la producción en negocios propiedad del hogar	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
VIII. Compra de casas, condominios, locales y terrenos	2.46	1.11	0.70	6.18	7.54	26.60	1.25	1.69	1.72	13.13
IX. Ahorros, compra de divisas, metales y landas	73.98	83.02	71.79	54.73	63.64	35.79	75.78	65.03	67.83	54.61

CONCLUYE.

FUENTE: Elaboración propia en base a la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares en México, INEGI, México, varios años.

Nota: En la ENIGH del 2000 se modificó la metodología de elaboración de los cuadros informativos referentes a las erogaciones de capital, suprimiéndose la información referente a la compra de maquinaria, etc. (núm. VII) y a los gastos en seguros (núm. V) indicando en este cuadro su valor como: n. d.

CAPÍTULO III

Una perspectiva para México en el contexto internacional: ¿Hacia dónde va el minisalario como parte de un proyecto Neoliberal transfigurado?

3.1.- Antecedentes, orígenes y desarrollo del proyecto neoliberal desde la dinámica económica mundial y el por qué económico de la “Sociedad de Mont Pélerin”.

Anteriormente, en el primer capítulo de la presente investigación hemos ya abordado el fundamento y características propiamente tanto académicas como teóricas de lo que aquí definimos como “pensamiento neoliberal”, sin embargo, falta todavía un eslabón de la cadena, el cual, sin duda, es de central importancia en la presente investigación; éste se refiere a la pregunta: ¿por qué el pensamiento neoliberal surge con fuerza arrasante durante el final de la década de los años 70 en Estados Unidos habiendo tenido lugar su concepción teórica al menos 30 años antes, por qué ésa corriente y no cualquier otra? Y más importante aún ¿específicamente a qué respondía este pensamiento dentro de la problemática del capitalismo en esas fechas y hasta el presente? ¿Existió y existe un sólo pensamiento neoliberal válido y aplicado tanto para los países desarrollados como para los países pobres? El avanzar por este sendero ciertamente nos llevará a construir satisfactoriamente el objetivo central de este último capítulo, el cual es plantear una perspectiva útil para el trabajador y asalariado sobre el impacto que un nuevo tipo de neoliberalismo (el transfigurado) tendría para sus perspectivas de vida y las de su familia. Por ello el postergar este debate hasta el punto de la investigación en donde nos encontramos, para no perder de vista el origen dentro de la dinámica económica de este pensamiento y conjunto de políticas económicas y arribar a su probable destino. Sin más preámbulo, comencemos.

En el año 2000, el reconocido historiador de la Universidad de California en Los Ángeles, E.U., Robert Brenner, publicó un artículo titulado “The Boom and the Bubble”¹ en donde realizaba un extenso análisis del tormentoso desarrollo del capitalismo norteamericano desde la crisis de 1929 hasta la conformación de una “burbuja” especulativa en proceso de destrucción en el año 2000, la investigación no fue muy bien recibida y terminó olvidándose, pero durante relativamente poco tiempo. Es en el año 2003, cuando el profesor de historia de la Universidad John Hopkins, E.U., Giovanni Arrighi retoma la vertiente en su artículo “The Social and Political Economy of Global Turbulence”². Estas dos investigaciones nos estarán apoyando durante la exposición del presente

¹ BRENNER, Robert. “The Boom and the Bubble”. En New Left Review No. 6 Noviembre – Diciembre de 2000, pp. 5 – 43.

² ARRIGHI, Giovanni. “The Social and Political Economy of Global Turbulence”. En New Left Review No. 20 Marzo – Abril de 2003, pp. 5 – 71.

apartado, puesto que contextualizar por vez primera variables muy importantes para el proceso de ascensión al poder del pensamiento y políticas neoliberales.

No podemos entender la preeminencia neoliberal hoy en día sin expugnar la obra ya aquí citada de Friederich von Hayek "Camino a la Servidumbre" escrito en 1944, precisamente años antes de que un nuevo orden mundial se conformara a la luz del fin de la Segunda Guerra Mundial en Europa, naciones devastadas, un mercado internacional dislocado y en peligro, además del ascenso de un nuevo "fantasma" para el vencedor del conflicto (EU. por su puesto) el comunismo soviético intentando conformarse en un bloque de naciones aparte. Surgirían también de este "nuevo orden" nuevas instituciones de alcance mundial (supranacional) por citar nuestros "viejos" (ahora) conocidos: FMI, Banco Mundial, ONU, etc. Casi todas ellas bajo el paraguas intelectual del Keynesianismo clásico y original, la rectoría del Estado en el desarrollo y planificación de la economía, así como su papel determinante en la provisión de capital tanto para la reconstrucción como para el crecimiento, no nos olvidemos también del amplio paraguas que el acuerdo de "Breton Woods" proporcionó a la dinámica económica mundial posterior, siendo su principal y más influyente mandato la indización del valor de todas las monedas del mundo al oro.

En este sentido y de la mano del gasto público ejercido por el Estado, en casi todo el mundo se experimentó un "boom" en el crecimiento económico. Tenemos que hacer gran hincapié en el papel jugado por EU en dicho proceso y los posteriores por ocurrir, representando este país más del 25% (una cuarta parte) de la producción mundial, según cifras de la United Nations Statistics Division, y siendo plataforma de lanzamiento, orquestación e imposición de las políticas emanadas del neoliberalismo en todo el mundo. Partimos de la base (lo cual iremos sustentando a lo largo de la exposición) de que es a partir de las diferentes etapas que vivió la economía norteamericana, desde finales de los años 50 hasta el 2000, que podemos explicar de mejor forma y de manera más contundente los diferentes procesos de expansión y diseminación que el pensamiento neoliberal ha desarrollado alrededor de todo el planeta, pero más específicamente en México.

Así pues, durante los años 50 y 60 la economía estadounidense creció en promedio más de 4% al año, como lo muestra el cuadro 21 del anexo estadístico del capítulo III, reportando tasas incluso por encima del 8% para algunos años dentro de estas dos décadas. Las explicaciones más allá de externar la preeminencia del gasto público en la economía norteamericana, son varias, pero apuntando todas hacia un mismo sentido. Robert Brenner señala que además del gasto ejercido por los EU en la reconstrucción europea y japonesa, la superpotencia mundial permanecía bajo la fuerte presión de consolidar lo más rápido posible un mercado internacional funcional y fuerte dentro de su esfera de influencia "anti-comunista"³. Este propósito era sólo alcanzable a través de una dinámica competitiva lo suficientemente ampliada como para detonar el intercambio entre industrias de diferentes naciones. Pero también en el ámbito interno el gobierno estadounidense

³ ARRIGHI Giovanni. *Op. Cit.* p. 9.

puso en marcha diversos programas de seguridad social y reforzamiento del "Estado de Bienestar". Dichas políticas de corte social como la llamada "Labour Friendly" que pretendía alcanzar un virtual estado de pleno empleo en EU, fueron en realidad, como lo señala Giovanni Arrighi, inusitadamente fieras y represoras contra las organizaciones y grupos de trabajadores que buscaban un cambio más profundo que el ofrecido por la "zanahoria" del "New Deal" americano, buscando disgregar, así, por la fuerza y con la promesa del pleno empleo, la cohesión obrera. Estas medidas, ciertamente, requerían de cuantiosas inyecciones de capital provuelto por el Estado⁴. Siendo así, el principal objetivo político para los EU la contención y desmembramiento de la URSS y la conformación de un mercado mundial que diera viabilidad a la transferencia de recursos del resto del mundo hacia la superpotencia de occidente, el apoyo norteamericano para el desarrollo industrial tanto de Japón como de la parte oeste de Alemania era pieza clave en el rompecabezas internacional. Sin embargo, el inevitable costo económico de esta estrategia se presentaría para EU en el momento en que Japón y Alemania comienzan a posicionarse como serios competidores de la industria estadounidense en ramos tan importantes como el "textil, el productor de maquinaria y acero y la electrónica, donde según Robert Brenner la productividad del trabajo alemán y japonés superaba con mucho al norteamericano"⁵, el desarrollo de las fuerzas productivas en estos dos países devastados hacía tan sólo unos cuantos años durante la Segunda Guerra Mundial, era ya, pues, superior al que se presentaba en los EU, que hacia fuera practicaba un "keynesianismo bélico" a través de la "Guerra Fría" sostenida con la URSS, y hacia adentro lidiaba con un "keynesianismo social" que buscaba contener la organización de los trabajadores. Estos dos factores (la promoción norteamericana de la competencia internacional hacia fuera y las políticas de "Estado de Bienestar" hacia adentro) nos señala Arrighi (aunque siendo el razonamiento lógico, no presenta ningún apoyo estadístico para reforzarlo) tuvieron en conjunto un efecto agudizador para la caída tendencial en la tasa de ganancia de los capitalistas norteamericanos, principalmente las políticas internas potencializaron el empoderamiento de la clase trabajadora a través de la generación de un mercado de trabajo tendiente a ser de "ofertantes" y no de "demandantes" presionando así los salarios a la alza. Efectivamente, si nos adentramos en el cuadro 22 del anexo estadístico para el capítulo III, observaremos la dinámica sorprendentemente ascendente del salario mínimo real en EU durante los años 50 y 60 (ya luego nos ocuparemos de la estrepitosa caída de los años 70 en el siguiente apartado), a lo largo de todo este lapso de 20 años el salario mínimo en los EU creció siempre por encima de la inflación, la cual se mantenía controlada a niveles muy bajos de alrededor del 2 y 3% anual, esto debido al papel que en esos momentos jugaba la economía norteamericana de "financiera" del "desarrollo" mundial, exportando grandes cantidades de capitales hacia el resto del mundo. En el siguiente apartado continuaremos develando que fue lo que sucedió con este sistema "keynesiano" de

⁴ ARRIGHI, Giovanni. *Op. Cit.* p. 33.

⁵ BRENNER, Robert. *Op. Cit.* pp. 18 – 21.

posguerra tanto en EU y el efecto que su colapso tuvo en las economías del resto del mundo para adentrarnos ya en el arribo del neoliberalismo al comando central de la hegemonía económica mundial.

3.1.1. La crisis mundial de 1965 – 1973 y la “Respuesta Neoliberal”.

Durante la década de los 60's la economía mundial registró la más alta tasa de crecimiento para los últimos cincuenta años (desde 1950 hasta la fecha), registrando las economías del mundo en su conjunto crecimientos promedio del 5.5% anual, incluso por encima del crecimiento norteamericano del 4.4% promedio anual durante el mismo período de diez años⁶. El profesor Brenner ha denominado a este fenómeno ocurrido a lo largo del período de posguerra hasta finales de los 60's como “uneven development”. Dicho proceso es detonado o iniciado a través de la intervención del Estado, ya sea en forma de promotor o facilitador de la producción, o como inversionista directo (usualmente es la combinación de ambas) en el proceso productivo, ello genera un “boom” productivo, de consumo y de ampliación de los mercados y la competencia internacional intensificándola, lo cual nos llevará necesariamente a la expansión nuevamente de la producción, la inversión, pero también del desarrollo tecnológico, y así, de las ineludibles presiones a la baja para la tasa de ganancia capitalista a través del incremento vertiginoso de la composición orgánica del capital⁷. Sin embargo durante prácticamente toda la década de 1960 este fenómeno generó un “círculo virtuoso” puesto que aumentaban las ganancias en términos de cantidad a raíz de la expansión del mercado y del gasto público, luego entonces el mismo proceso impulsaba hacia arriba la inversión la cual canalizada hacia los sectores generadores de medios de producción hacía aumentar la productividad. El punto de quiebre para el “uneven development” sucede cuando las economías “retrasadas” (como era el caso de Japón y Alemania) alcanzan a la economía líder, en este caso EU, en ese momento se produce un fenómeno de “indigestión” productiva o sobrecapacidad de producción, los mercados mundiales se saturan, presionando precios y ganancias a la baja. Bajo estas condiciones serán las empresas y corporaciones más poderosas, es decir, las que según su composición orgánica del capital más alta y su diseño y desarrollo de procesos internos de producción más flexibles, las que podrán seguir en el mercado vendiendo sus mercancías a precios más bajos pero sin sufrir prácticamente cambio alguno en su cantidad de plusvalor extraído con una tasa general de ganancia en la economía en su conjunto a la baja. Es más, siguiendo esta peculiaridad del modo de producción capitalista, que en tiempos de crisis y sobreproducción o “exceso” de competencia colapsa hacia una especie de “juicio sumario” de capitalistas en donde los más débiles tendrán que desaparecer dejando sólo a los más “aptos” y fuertes como para soportar la “carnicería y exterminio masivo” de medios de producción y

⁶ Según cifras de la Organización Mundial de Comercio que pueden ser consultadas en su página web.

⁷ ARRIGHI, Giovanni. *Op. Cit.* p. 27.

poseedores de los mismos, la competencia se estrecha y después de la “tormenta” se esperará el aumento de la tasa de ganancia, repartiéndose el mercado entre cada vez más pocos, pero también más poderosos. Esta “carnicería y exterminio” de capitales trae, por su puesto, consigo un efecto devastador para el empleo, nivel de vida y posibilidades de progreso económico y social para millones de asalariados.

Ciertamente ya entrada la década de los años 60 el desarrollo tanto de Japón como de Alemania principalmente, y en sectores claves de la manufactura, presionaba fuertemente al capitalismo norteamericano a desarrollar grandes avances y mejoras tanto en la tecnología utilizada para la producción como en el diseño del proceso mismo, o de lo contrario, afrontar la “carnicería y exterminio masivo” de los más débiles e “inadaptados”, lo cual, con el fantasma soviético rondando sobre la nación más poderosa del mundo, hubiera sido un riesgo inaceptable y catastrófico. La alternativa adoptada por el gobierno de EU fue entonces profundizar en la aplicación de medidas de corte keynesiano que frenaron la crisis americana ante su imposibilidad competitiva hacia el exterior, pero también perpetuaron el fenómeno de “sobreacumulación” enviando señales desde la política económica mal interpretadas por el mercado y los capitalistas, viendo en el aumento del gasto público y los subsidios para la adquisición de créditos para las empresas (política que se conoció como “easy credit” en los últimos años de los 60’s y hasta el término de la administración Nixon⁸) un incentivo a la entrada, agravándose el problema que Robert Brenner llama de “muchas entradas y poca salida” en el mercado principalmente norteamericano. Además el problema de competitividad se agravaba para la economía norteamericana, si observamos el cuadro 24 del anexo estadístico; podremos notar el incremento constante del valor de las importaciones totales de EU, que iniciaron la década de los 60’s en 128.8 billones de dólares e iniciaron los 70’s ubicándose ya por encima de los 441 billones, prácticamente el doble en menos de 10 años.

Sin embargo, aunque Brenner sólo enfatiza los factores de orden “horizontal” (competencia intercapitalista) para explicar la crisis económica norteamericana de 1965 – 1973, debido a que según su punto de vista la migración, la creciente posibilidad durante el período para las empresas de “reubicar” sus plantas productivas en otras latitudes del mundo, y una incipiente reconversión en la organización industrial, prácticamente nulificaron el poder “vertical” de presión que ejercería el trabajador hacia las ganancias del patrón, lo cual a todas luces durante el estricto período de crisis u ojo del huracán no es verdad.

También las presiones verticales hacia las ganancias capitalistas vinieron jugando un papel determinante en el colapso económico de este período. En realidad, como bien menciona Arrighi en su “The Social and Political Economic of Global Turbulence”, los trabajadores ganaron gran peso específico dentro del proceso productivo de las industrias norteamericanas, las cadenas clásicas de producción al estilo “fordista” que alcanzaron su auge en EU durante los años 50 y 60

⁸ ARRIGHI, Giovanni. *Op. Cit.* p. 10.

pues proporcionaban una altísima productividad de la fuerza de trabajo, abaratando las mercancías como resultado de los incrementos el número de bienes producidos, era cimiento principal de las políticas de bienestar del gobierno y fuente abastecedora del "sueño americano". Pero al mismo tiempo estas cadenas lineales y homogéneas también proporcionaban al trabajador un gran poder "disruptor" en el proceso productivo, pudiendo detenerlo en cualquier punto y colapsar por entero el sistema. Además bajo la influencia de la "alternativa" comunista en el bloque de la URSS y la Revolución en Cuba, tomó gran auge la conformación de estructuras burocráticas en poder de los trabajadores; sindicatos, partidos políticos, que daban cierta organización y conformaban un frente sólido para ejercer presión efectiva a los poseedores de los medios de producción. Prueba de ello es la ya citada y muy agresiva política de "keynesianismo social" emprendida por el gobierno de EU (cuadro 25 del anexo) donde el gasto en salud y educación crecen en los años 60 con respecto a los años 50 en sorprendentes 78% y 136.8% en términos reales, además las cifras sobre el crecimiento del salario mínimo que reportamos en el cuadro 22 de el anexo para este capítulo III, donde para la década de 1960 los aumentos salariales fueron desde un 82% (el más alto) hasta un 9% /el más bajo) por encima de la inflación, confirma la tesis de que la presión desde el trabajador hacia las ganancias del capitalista fue también un factor determinante para la crisis de hegemonía que presentó EU hacia finales de los años 60 y principios de los 70, el temor a una masiva respuesta social por parte de los trabajadores organizados ante los costos sociales que hubiera representado una destrucción masiva de capitales "débiles" (como hubiera pasado siguiendo el curso "natural" e incluso inevitable del proceso capitalista) fue la razón de la existencia del keynesianismo social norteamericano.

La otra cara de la moneda con la cual EU pretendía defender y conservar su hegemonía económica y mantener la estabilidad en el crecimiento fue sin duda alguna el llamado "keynesianismo militar". La política de "Guerra Fría" le fue bastante útil al gobierno de EU durante los años 50 y 60, el gasto en defensa nacional durante esas décadas representaba más del 50% del gasto total ejercido por el sector público de ese país, manteniendo con esto empleos bien remunerados y un mercado seguro y creciente para las empresas estadounidenses, aún cuando el mercado consistía en sólo dos agentes; las empresas vendedoras y el gobierno productor y comprador también. Así, con la competitividad de la industria norteamericana en su peor momento frente a Europa y Asia, y con los "gastos de conservación hegemónica" internos y externos creciendo a un ritmo exponencial, EU se acercaba a una crisis de financiamiento de sus gastos y por ende a una crisis de producción, pues dicho esquema "keynesiano" no puede operar si en lugar de que crezca el saldo en la balanza comercial a favor, disminuye aceleradamente, si se comienza, pues, a dejar el papel de productor mundial para tomar el de consumidor.

Más política que económica fue la respuesta que a dicho fenómeno ofrecieron los presidentes Johnson y Nixon: internamente decidieron promover la baja en las tasas de interés y en los impuestos, con lo cual la presión para el gasto público se convirtió insostenible y la descapitalización del país cuestión de tiempo. Sin embargo la otra cara de esta misma moneda fue

la decisión, en un primer momento, de devaluar el dólar con respecto al Yen japonés en aproximadamente un 28%, y con respecto al Marco alemán en un 50%. Con ello se buscaba lógicamente hacer más competitivas a las mercancías norteamericanas no por la vía de la productividad, sino por la vía del intercambio, ya que a través de la primera vertiente las economías de Japón y Alemania eran para EU virtualmente inalcanzables, por lo menos en el corto plazo.

En el año de 1971, el entonces presidente Richard Nixon decide ya de forma permanente desconectar el valor del dólar al oro, la llamada, pues "ruptura del patrón oro –dólar" y con ella la ruptura también del sistema monetario mundial instalado en Bretton Woods en 1944. Así el dólar se convertía en instrumento permanente de competitividad industrial, pudiendo el gobierno norteamericano subir o bajar su valor para de esta manera abaratar o encarecer sus mercancías en el mercado mundial. En segundo lugar, el sostenimiento de los programas asistencialistas y sociales en EU hubiera sido casi imposible con un dólar "atado" al oro y una economía norteamericana en franco declive productivo y competitivo. Si indexación alguna, el gobierno podía literalmente imprimir el papel moneda que le hiciera falta para gastar. Los costos de haber continuado con la disciplina del patrón oro y control inflacionario hubieran terminado en el inminente peligro de subversión del obrero a favor de la ideología que sostenía el bloque de la URSS. Además la obcecación demente de los EU en mantener y ampliar su esfuerzo militar en Vietnam que comenzó a finales de los años 50, y al final su categórica derrota en 1973, pusieron en "jaque" al gasto público y a la idea de invulnerabilidad que tantos dólares le había costado a EU construir en el mundo, el digno David, una vez más vencía al insaciable Goliat. La efervescencia social en todo el mundo por la derrota histórica de EU ante el pueblo vietnamita fue también factor determinante para la explosión de la crisis petrolera de los años 70, junto con el conflicto en medio oriente que iniciaba Israel en contra del pueblo árabe en 1973, puesto que los países poseedores de esta vital materia prima organizados en la OPEP, se dieron cuenta que el gigante no lo era tanto y que era, eso sí, necesario un ajuste en el precio del petróleo denominado en dólares debido a la ruptura del patrón oro para protegerse de las pérdidas que pudieran ocurrir gracias a las constantes devaluaciones que el dólar sufría. Los países de la OPEP, comenzaron, pues, a caer en cuenta de lo valioso de sus recursos en contraparte de lo despreciable que se volvía el valor del dólar, esto por supuesto que también representó un golpe radical para las ganancias de los capitalistas estadounidenses.

Pero contrario a lo que solemos pensar, el dólar no fue la primera gran moneda que rompió su indización con el oro, puesto que en mayo de 1968, el presidente francés Charles De Gaulle, aumenta sin precedentes el gasto social y autoriza alzas importantes y cuantiosas en los salarios de los obreros franceses como forma de evitar la unión de éstos con la rebelión estudiantil, y para ello rompe el patrón franco – oro, liberando la capacidad de su gobierno de imprimir la cantidad de dinero que fuere necesaria. Mismos objetivos, mismas medidas.

Así pues, en resumen, podemos decir que la política de "Guerra Fría" de Washington tuvo un efecto agudizador para la caída de la tasa de ganancia a través de dos vertientes: primero, la

promoción de las condiciones necesarias para el florecimiento de la competencia en otros países a través de la reconstrucción de naciones devastadas por la Segunda Guerra Mundial, un “mal necesario” para mantener la hegemonía norteamericana en todo el mundo, y crear un mercado el cual le sirviera para captar recursos de los demás países. Y segundo, el empoderamiento que ganaron los trabajadores a través de las “políticas del miedo” que implementó el gobierno, tales como las encaminadas a lograr el pleno empleo y los aumentos al salario.

Lo que siguió a la histórica ruptura del patrón oro en la economía estadounidense fue crucial para el resto del mundo. Los EU del post – Vietnam enfrentaron una explosión de la resistencia tanto interna como externa a sus políticas de dominación e intervencionismo hegemónico – militar, las guerrillas florecientes en América Latina y el creciente malestar de la población norteamericana hacia su gobierno tuvieron como respuesta por parte de las administraciones Nixon – Ford – Carter un nuevo aumento del gasto militar y social, esta vez financiado con el estrenado “libre cambio” del dólar. La explosión inflacionaria provocada por la pérdida de valor del dólar durante toda la década de los años 70 fue la más gigantesca experimentada por los EU en todo el período 1950 – 2000, con tasas del 6.7% promedio anual durante el primer lustro, y de 8.2% durante el segundo (cuadro 23 del anexo). La expansión inflacionaria junto con un ambiente ya adverso para la tasa de ganancia de las empresas (que incluía la saturación de mercados que señala Brenner, la fortaleza del salario de los trabajadores y la baja productividad estadounidense comparada con sus competidores) dio como resultado una respuesta típica por parte de los grandes capitales, pues al ver demasiado competidos sus nichos de mercado, buscan otros en los que la competencia no sea tan severa, desarrollando así una mayor posibilidad de elevar su tasa de ganancia. Cuando la galopante competencia hace casi imposible encontrar mercados relativamente vacíos, los capitales “líderes” se retraen y refugian en el mercado financiero, desplazando así el peso de la competencia hacia los que sí se quedan en la esfera productiva y siguen invirtiendo en ella (a través de la compra de maquinaria, herramientas, contratación de fuerza de trabajo, etc...) y desde el mercado de dinero buscar la compra de aquellas empresas que no resistan el peso de la competencia y finalmente quiebren, acumulando así más capital pero fuera de los riesgos del proceso productivo en ese entonces nada favorable para el capital norteamericano. Ello sin duda alguna repercutió en el estancamiento económico y la falta de crecimiento durante los años 70.

La política inflacionista de este período también respondió a la necesidad por parte del gobierno y los empresarios de romper con la influencia negativa que sobre las ganancias del capital tenían tanto el poder político y organizacional de los trabajadores como los aumentos salariales percibidos por ellos. En este contexto una política deflacionista hubiera elevado el poder de compra de los salarios y entendiéndose también su influencia política y económica. Se opta entonces por no controlar el proceso inflacionario, golpeando fuertemente el poder de compra de los salarios, sin afectar a los grandes capitales refugiados ya en la esfera financiera. Se traslada

así el peso de la llamada "estanflación" (estancamiento económico y altas tasas de inflación) por una parte a los trabajadores y por otra a los capitalistas extranjeros.

No obstante, los constantes incrementos de precios y devaluaciones del dólar cumplieron sus objetivos de generar artificialmente una mejor posición competitiva para las mercancías de EU con respecto al resto del mundo, también pusieron en seria amenaza la continuidad de la hegemonía financiera del dólar en el mundo (dólar – centrismo) con lo cual, el abandono del patrón oro como medio de financiamiento también quedaría anulado. La declinación del poder del dólar se percibía en los "continuos ataques especulativos (contra dicha moneda) y su abandono como medida de valor por parte de algunos comerciantes"⁹

Las políticas aplicadas por Nixon para la reactivación económica norteamericana que encontraban su basamento teórico en el keynesianismo colocaron a EU en una posición de repulsa de capitales en lugar de atracción, lo cual no era menos catastrófico si observamos la balanza comercial norteamericana en el cuadro 24 para el lustro 1970 – 1974. Ante un sostenido y vigoroso crecimiento de las importaciones era de vital necesidad encontrar el financiamiento que pagara las mismas. Es en este momento cuando comienzan a cobrar auge y popularidad los planteamientos neoliberales previamente elaborados y olvidados durante décadas por gobiernos y analistas. Friederich Hayek con sus discursos contra el Estado de Bienestar y el "camino a la servidumbre" por el cual éste llevaba a las sociedades y Milton Friedman sosteniendo que los precios de mercado eran en realidad la "mano invisible" de la que hablaba Adam Smith y que cualquier política distorsionadora que se aplicara devendría en inflación y estancamiento económico, rápidamente encajaron en el ánimo capitalista ávido de quebrar definitivamente el poder obrero y resolver rápido el problema de la descapitalización estadounidense a costa del resto del mundo, y al mismo tiempo presionar efectivamente hacia el colapso definitivo de la URSS.

Las primeras medidas del neoliberalismo norteamericano operarlan (pues) en la esfera circulacionista respondiendo a la necesidad de financiar la presión sobre la cuenta corriente o sea, el incremento desmedido de las importaciones, como lo veremos en el siguiente apartado.

3.1.2. El primer y segundo aliento; los años 80 y 90.

En el año de 1979 llega al primer ministerio del Reino Unido Margaret Thatcher, en 1981 Ronald Reagan se convierte en presidente de los EU, y para 1982 Helmut Kohl derrota al régimen social – demócrata alemán. El escenario en Europa y EU estaba ya conformado, gracias al descontento, desilusión e incertidumbre social que la "estanflación" norteamericana había dejado a su paso, para que soplara el primer aliento neoliberal.

⁹ ARRIGHI, Giovanni. *Op. Cit.* p. 53.

Como ya señalamos al final del apartado anterior, las primeras medidas se dieron dentro de la esfera circulatoria encaminadas a solventar el que era ya un déficit en la cuenta corriente de EU, y estas fueron:

- Elevar las tasas de interés en EU a máximos históricos de hasta 18.9% anual, nunca antes vistos en ese país.
- Desregulación financiera.

Con lo cual se buscaba aumentar la captación de ahorro exterior, el cual se sabía que existía en cuantiosas cantidades después del "boom" productivo que experimentó la economía mundial en los 50's y 60's, que hizo florecer importantes desarrollos industriales en América Latina, Asia y Europa.

Del lado de la producción y política fiscal las directrices fueron las siguientes:

- Disminución de los impuestos para los productores.
- A través de los organismos financieros internacionales, homologar ciertas políticas económicas en el resto del mundo.
- Reconversión industrial.

Es necesario profundizar sobre estos puntos que fueron fundamentales para el nuevo repunte que experimentaría la economía estadounidense durante los años 80 y 90.

En el primer aspecto no nos referimos, por su puesto, a una reducción de impuestos al estilo Nixon o Carter (cuyo propósito era contribuir a mejorar las ganancias del capital financiándose este decremento en los ingresos públicos con explosiones inflacionarias), puesto que ahora dicha medida contenía la adicional intención de desmantelamiento del estado norteamericano de bienestar (siguiendo los dictados del profesor Hayek) transfiriendo así recursos desde el salario social de los trabajadores hacia la financiación en parte del reposicionamiento industrial de los EU. Por su puesto que para que pudiera operar esta clase de transferencia fue de indispensable importancia el proceso anterior de colapso y crisis de las políticas keynesianas, que al detonar salvajes procesos inflacionarios y estancamiento económico al salir grandes sumas de capitales de la esfera productiva a la circulatoria, provocaron desempleo y caída del salario por dos vías (inflación y aumento del ejército de desempleados). Así que, al final de cuentas, fueron las políticas keynesianas la llave que abrió la puerta al neoliberalismo para su instalación en el poder, pues sin ellas, jamás lo hubieran logrado, cosa que el pensamiento neoliberal (agradecido al fin) no olvidará y recompensará también (como veremos en la última parte de el presente capítulo).

La economía estadounidense pasó en sólo 5 años de políticas neoliberales (1980 – 1985) de ser el principal exportador y "abastecedor" de capital e inversión directa en el mundo a convertirse en el principal deudor y concentrador de capitales e inversión, como puede apreciarse en el cuadro 24, cuando en 1980 – 1984, el inicio de la era neoliberal, EU absorbió casi 57 mil millones de dólares para saldar su déficit en cuenta corriente (lo cual explicaremos más adelante) en el período 2000 – 2002 necesitó de 1 millón 125 mil millones de dólares. La relación es simple; cuando un país compra más de lo que vende, éste necesita financiar ese déficit con préstamos o

captación de recursos adicionales, reportándose en su cuenta de capital un incremento en los recursos financieros que ingresan a la nación. Para incentivar y facilitar dicho ingreso EU implementó políticas de elevadas tasas de interés, atrayendo al capital financiero y desregulando su entrada. Sin embargo sólo se puede captar lo que se produce, es decir, la cantidad de recursos a disponer es limitada. Al tratar de eliminar este obstáculo, los organismos financieros internacionales jugaron un papel determinante a favor de la economía de los EU al condicionar ayuda financiera y créditos a los países del tercer mundo a la firma de "cartas de intención" en las cuales los gobiernos se comprometían a seguir una serie de directrices de política económica y manejo de la misma, que en realidad eran prácticamente similares para todos y que a grandes rasgos se componían de lo siguiente:

- Disminución de la tasa de inflación a por lo menos un dígito.
- Eliminación del déficit público, promoviendo el equilibrio entre ingresos y gastos del gobierno.
- Desmantelamiento del "Estado de bienestar" tanto en su forma normativa como institucional, es decir, vía cambios constitucionales y desincorporaciones de las empresas en poder del Estado.
- Desregulación financiera.
- Apertura comercial. Entre otras.

Eliminando el "Estado Benefactor" y prohibiendo la posibilidad para los países periféricos de incurrir en déficits gubernamentales se rompe una especie de "circuito interno" construido por estas naciones en donde el déficit que se creaba, usualmente vía deuda contratada ya fuera directa (con el Gobierno o instituciones privadas de crédito) o indirectamente (vía organismos financieros internacionales) con los EU, financiaba su sistema de seguridad social o gastos de las empresas de poder público. Al romper este circuito se liberan los capitales locales, que cumpliendo con la desregulación financiera y la apertura comercial, insertados en una economía mundial dólar – centrista que ya no responde más al patrón oro, fluirán a los mercados que ofrezcan mayor estabilidad y ganancias, y obviamente ese mercado no va ser el de los países periféricos que también serían "rapifados" a través de los intereses de la deuda que el populismo y la demagogia contrató de manera irracional e irresponsable durante el "keynesianismo" norteamericano. Apuntalando también los ordenamientos en materia de política económica se encontraban las instituciones financieras norteamericanas y las grandes empresas corporativas de ese país, que castigaban y hasta la fecha siguen haciéndolo con "bajas calificaciones" para los países que se negaran a cumplir estos requerimientos, lo cual repercutía directamente en un descenso del flujo de recursos financieros hacia aquel país (cualquiera que este fuera) del cual prácticamente todas las economías Latinoamericanas sometidas por regímenes autoritarios, demagógicos y criminales dependían para su estabilidad y crecimiento (podemos poner aquí por ejemplo el caso de México y los gobiernos de Echeverría y López Portillo). Además, si alguna otra nación hubiera implementado el neoliberalismo "a la americana" subiendo sus tasas de interés y soportando grandes déficits en

cuanta corriente y ejercicio público, hubiera representado competencia para el proyecto norteamericano.

Para las naciones que no se encontraban en este dilema, el gobierno de EU concertó un acuerdo llamado "Plaza Accord" que en 1985 firmaron Japón y Alemania, en el cual éstos países se comprometían a devaluar el dólar con respecto a su moneda (los beneficios del ganador del último conflicto mundial) posicionándolos a ellos en una situación más que extrema, pues serían ellos también los que financiarían una nueva acumulación del capitalismo estadounidense teniendo este último (EU) ventajas mayores en el intercambio comercial¹⁰.

Si bien existen dos modelos neoliberales (el americano y el resto del mundo) uno buscando la apropiación de la mayor cantidad de recursos posible a través de los circuitos financieros, y otro abasteciéndolo, las dos vertientes tienen el factor común de la lucha contra la influencia del trabajador y su salario en el proceso productivo y en las ganancias.

Además de las políticas económicas implementadas, EU inició un proceso de reconversión industrial (lo cual es otro factor original y exclusivo del neoliberalismo hegemónico y no del periférico) que principalmente buscaba fortalecer la estructura de mercado mundial y aprovecharla en primer lugar, en segundo lugar buscaba posicionar nuevamente a sus corporaciones en la punta del desarrollo tecnológico y la productividad y así convertir la hegemonía monetaria alcanzada en hegemonía industrial y productiva, y en tercer lugar pero de fundamental importancia, romper con el modelo de producción en serie y cadenas productivas, buscando en todo la flexibilidad de los procesos y romper así con el poder disruptivo que el trabajador poseía en el antiguo modelo, ahora la consigna era la proclamada por Friedman; libre movilidad absoluta para todos los "factores" de producción. En este sentido era básico el desarrollo de la apertura comercial y la creación del mercado mundial, puesto que a mayor movilidad por ejemplo de la fuerza de trabajo presionaría a la baja de su salario¹¹.

Pero la libre movilidad de "factores" no era sólo una "amenaza virtual", la revolución de las comunicaciones y la informática detonada gracias a esta nueva acumulación norteamericana permitió verdaderamente dislocar la producción geográficamente para aprovechar las ventajas competitivas de cada territorio, emergiendo así la "manufactura global" y con ella la maquila. No sabemos si esta reconversión industrial estadounidense fue factor clave para acelerar el desmoronamiento completo y definitivo de la URSS en los 80's, pero no cabe duda que este hecho terminó de allanar y clarificar el panorama para el proyecto neoliberal que de repente ya no tuvo rival en el horizonte (pero tan sólo por un momento). Las cifras por sí solas son impactantes y las podemos consultar en los cuadros 26, 27 y 28 del anexo para este capítulo; podemos decir con base a esto que en la década de los 50's ni siquiera existía la inversión en software o equipo de

¹⁰ ARRIGHI, Giovanni. *Op. Cit.* p. 16.

¹¹ ¿ Qué fue lo que logró EU, a la postre, con la firma del TLCAN, convertir a México en un enorme ejército industrial de reserva que funcionara como la peor pesadilla de los trabajadores norteamericanos y someterlos a la baja sistemática de su salario?

cómputo y para el final de la década de los años 80 representaba ya el 38% de la inversión de las empresas norteamericanas en equipo y enseres para la producción, y en el 2001 representó el 46.5% y el 24.7% y 34.5% respectivamente en relación a la inversión privada total de las empresas.

El surgimiento de una nueva organización del sistema productivo en EU, sin el pesado fardo que representó la URSS tanto directamente (competencia hegemónica e ideológica) como indirectamente (la obligación de hacer viable un "Estado de bienestar tanto para contener la organización obrera como para sostener ganancias elevadas para el capitalismo local) a lo largo de las décadas 50's 60's y 70's, hizo posible una de las metas principales de la primera etapa neoliberal en el mundo: producir un enorme ejército industrial de reserva mundial, para desde ahí iniciar la recuperación y elevación de la tasa de ganancia capitalista, claramente, extrayendo más trabajo impago a los obreros, no solamente de EU, sino de cualquier lugar en donde el nuevo proceso productivo dislocado y parcializado decidiese instalarse alrededor del planeta. Los primeros resultados del recambio productivo los podemos apreciar en el cuadro 22 del anexo estadístico; el giro de 180 grados que experimentó el crecimiento del salario real en EU es evidente si hacemos el viaje a través de las cifras. De 1950 hasta 1968 no hubo más que aumentos (incluso por encima del 80%) para el salario mínimo real de los trabajadores norteamericanos, a partir de 1974 y hasta 1976, en pleno auge estanflacionista, el salario real del trabajador presentó oscilaciones erráticas pero con saldo al final negativo para éstos, pero desde 1978 la caída del salario mínimo real se convirtió en una constante hasta la fecha. El profesor Perry Anderson de la Universidad de California en Los Ángeles, EU, puntualiza muy bien este hecho al afirmar que "en los años 70 la tasa de ganancia en la industria de los países de la OCDE cayó cerca de 4.2%, en los años 80 aumentó un 42%... La razón principal de esa transformación fue, sin duda, la derrota del movimiento sindical, expresada en la caída dramática del número de huelgas durante los años 80 y en la notable contención de los salarios."¹²

Sin embargo la primera etapa neoliberal no reportó altas tasas de crecimiento, en realidad, durante la década de los 80, el incremento de la producción mundial promedio anual, según cifras de la OMC fue de 3.2% y el de EU de sólo 3% en términos reales.

Se podría pensar que detrás de esta caída en el crecimiento de la producción pudiera estar la transformación de una economía industrial a una productora de servicios. Es verdad que el proceso de reconversión tecnológica norteamericano que impactó después al resto del mundo y a sus principales socios comerciales significó una mutación de la clase obrera dentro de los nichos y ramas productivas donde este cambio se daba, pero esto de ninguna manera significó el fin del trabajo asalariado ni de la clase obrera, como algunos analistas todavía llegan a sostener. De hecho las ramas pertenecientes a los llamados "nuevos servicios" o "digitofacturas" mantienen

¹² ANDERSON, Perry. "Balance del Neoliberalismo: lecciones para la izquierda". En Revista Viento del Sur. No. 6, Primavera 1996.

claramente todos los rasgos del proceso de trabajo como proceso productivo en términos capitalistas: existencia de plusvalor, formas complejas de cooperación (carácter social del trabajo) y creciente composición técnica del trabajo, es decir, innovaciones tecnológicas que dotan al proceso de trabajo de nueva maquinaria y equipo.

La razón de este estancamiento se podría encontrar en el hecho de que aunque según nuestras cifras (cuadros 26 y 27) la inversión sí creció durante los 80's, la parte de ésta dedicada a la construcción de infraestructura (edificios, plantas de poder, redes ferroviarias, carreteras, etc...) y a la adquisición de equipo industrial y para el transporte (como por ejemplo: maquinaria, herramientas, automóviles, aviones, maquinaria agrícola, etc...) cada vez perdió más peso específico dentro de la inversión total. Y aunque la inversión en software y computadoras vivió el aumento explosivo más importante durante los años 80 y 90, es de suponer que ésta se dirigió a los círculos improductivos de la economía y a las tareas de contabilización y transacciones financieras, con lo cual la economía estadounidense realmente creció muy poco.

Más importante aún, el proyecto neoliberal había fallado en su intento de reanimar el capitalismo mundial líder al no poder restaurar las altas y estables tasas de crecimiento de los años 50's y 60's, debido a que las medidas que tanto habían ayudado a la economía estadounidense a apoderarse de grandes sumas de capitales financieros (altas tasas de interés, desregulación del mercado, y libre albedrío en el valor del dólar) estaban provocando ya desde la década del 80 una masiva huida hacia el sector financiero por parte de las empresas, abandonando así la esfera de la producción, había, pues, más incentivos para la especulación que para la producción. Aunque en realidad esta ineludible respuesta a las medidas monetaristas debió ser tomado como un "mal necesario" por parte de los apologistas neoliberales, puesto que dicha estructura de pensamiento surgió precisamente de una crisis acumulativa en EU a partir de la creciente brecha tecnológica y competitiva con Europa y Asia a favor de estos últimos, por consiguiente, la reabsorción de capitales por parte de EU no podía darse a través de la competencia industrial, sino por la vía monetaria – neoliberal. Así muchas mega – corporaciones decidieron conformar empresas financieras a la par de su principal tronco productivo (como por ejemplo General Electric o Du Pont que incursionaron en el mercado de seguros, pensiones, etc...) volcando ahí sus principales esfuerzos y gran parte de sus recursos, para ilustrar este fenómeno podemos revisar las cifras contenidas en el cuadro 25 del anexo estadístico, ahí apreciamos cómo evoluciona el crecimiento de las utilidades para empresas financieras y no financieras y su peso específico dentro de las utilidades totales de las empresas norteamericanas. Tan sólo en los años 90 las utilidades de las empresas financieras crecieron 135% mientras que en esa misma década las utilidades de las empresas manufactureras crecieron 30.7%. Importante es también resaltar la evolución del peso de las utilidades de cada sector en el total; aquí podemos ver que mientras en 1950 las utilidades de las empresas financieras representaban solamente el 12% del total en EU, en el período 2000 – 2002 representan ya el 30% del total. Caso contrario al de las manufacturas, que en 1950

representaban el 56.5% de las utilidades de los capitalistas norteamericanos, y que ahora en el lapso temporal 2000 – 2001 tan sólo representan el 17.7% del total.

Durante la década de los 90 y por primera vez durante este período de estudio (1950 – 2000) la economía estadounidense creció más que la del resto del mundo (la primera reportando un crecimiento promedio anual real del PIB de 3%, mientras que el resto del mundo crecía a tasas del 2.13% anual), sin embargo y gracias a los severos ajustes de política económica neoliberales y la extracción despiadada de recursos financieros por parte de EU que sufrieron las naciones de prácticamente los cinco continentes, los mercados mundiales se encontraban (y se encuentran) en una situación de franca recesión, en el mejor de los casos, o total desmoronamiento. La contracción económica mundial (que durante los 50's y 60's crecía a tasas del 5.5% y que en los 90's apenas y alcanzaba el 2% anual, considerando también a las naciones desarrolladas) provocó por lógica la contracción del mercado y el comercio internacional, la escalada de la pobreza y la falta de empleo estaba convirtiéndose en un factor, nuevamente, de presión a la baja para la tasa de ganancia capitalista, una crisis de realización de mercancías (tanto productos como servicios) estaba inminentemente golpeando a la puerta de la nación más poderosa y en realidad a los capitalistas del mundo entero. Esta situación hizo ver más atractivo todavía al proceso de especulación financiera como fuente de ganancias sin la necesidad de pasar por las penurias de un mercado constreñido, las cuales incluían guerra de precios y de tecnología. Además, la debilidad del dólar regresaría con más ímpetu en este período, debido a la reactivación de los gastos “contingentes” que habrían de hacer frente los EU (y que pensaron finiquitados después de la caída de la URSS y los movimientos obreros) como los rescates financieros en México, Rusia, Brasil, Argentina, etc. y ahora la creciente pérdida de competitividad con las economías asiáticas que sería al final resuelta con la detonación estadounidense de otra “bomba financiera” y ataques especulativos. De todas maneras comenzaba a gestarse la explosión de la “burbuja” financiera y de hegemonía de papel de la economía estadounidense originada en este período que acabamos de relatar, tema que será objeto de análisis en el último apartado de este capítulo III, en cual también describiremos la crisis que ahora vive este neoliberalismo ortodoxo antes descrito y debatiremos sobre sus posibilidades de mutación y sobrevivencia, que luego adelantamos son serias, muchas y a considerar. Pero enseguida conoceremos cómo fue en México el proceso de desmantelamiento del llamado “salario social”, cómo contribuyó la dinámica de productividad del trabajo en dicho proceso, y cómo la población buscó formas y maneras de sustituir la transferencia que significó la pérdida de esta parte de su salario a la dinámica de acumulación tanto local como internacional.

3.2. La influencia de la productividad en la concentración y centralización del capital en la economía mexicana. La precarización del empleo y el salario social en México durante los años 90.

Como hemos comentado ampliamente dentro del segundo capítulo de esta investigación, el fenómeno "productividad" surge como respuesta a la imposibilidad por parte del capitalista de extender la jornada laboral del trabajador al infinito, a través del incremento en la productividad, el capitalista reduce el tiempo de trabajo necesario para producir el equivalente en valor al salario obrero (por la relación ya estudiada: Δ productividad \Rightarrow ∇ valor unitario de las mercancías). En realidad debemos admitir que el aumento de la plusvalía relativa resulta, general y esencialmente, del incremento de la productividad del trabajo gracias al empleo de nuevas máquinas, cambios en la organización del trabajo, herramientas más precisas y eficientes, etc.

Observamos también como la Macroeconomía en todas sus vertientes reconoce implícitamente en sus fórmulas que describen y definen el fenómeno productividad la necesidad cada vez más voraz del capitalismo de sustituir trabajo vivo por muerto. Ello lo podemos observar en la ecuación macroeconómica, en su vertiente Cobb Douglas, expresada en el apartado 2.3.1. de nuestra investigación, la cual expresa la productividad del trabajo como: $PTVW = dY / dW = (1 - \Phi) Y / W$. Donde $(1 - \Phi)$ era la participación porcentual de los salarios en el PIB (expresados en tanto por uno), Y representaba el producto nacional (PIB) y W el número de trabajadores en la economía. Se llegaba, pues, a la conclusión de que sólo era posible aumentar la productividad del trabajo reduciendo el número de trabajadores laborando en la economía. Reducir el número de trabajadores implica sustituir trabajo vivo por muerto, lo cual hace inmediatamente descender el coeficiente de participación de salarios en la economía, presionando a la baja el resultado de la ecuación, haciendo de nueva cuenta necesario otro "ajuste" hacia donde caen las manzanas (es decir, hacia el propio centro de la tierra) del número de trabajadores en activo, y de nueva cuenta otra sustitución de trabajo vivo por muerto. Esto es a grandes rasgos la misma tendencia que explica Marx al definir el curso histórico de la composición orgánica del capital (C / V). La otra alternativa macroeconómica para definir la productividad del trabajo en su vertiente "alter" Cobb Douglas, no nos lleva a diferente puerto. En su expresión general $Pt = Y / N$, donde Pt expresa la productividad del trabajo, Y es producto nacional o PIB, y N el número de trabajadores en activo, es claro constatar que disminuyendo el empleo y aumentando más el peso del capital dentro del proceso productivo es la única vía para incrementar la productividad del trabajo.

Esto que todavía no le queda claro a la economía convencional aun y contando con las ecuaciones que se los gritan, estaba ya claro desde hace mucho tiempo en la economía de Marx, incluso Ernest Mandel lo expresa contundente al afirmar que la Composición Orgánica del Capital (a partir de aquí la abreviaremos COCA) nos da uná idea relativizada de los niveles de

productividad del trabajo en diferentes industrias y naciones¹³. Esto es porque una COCA más elevada para una industria con respecto a la otra nos indica que en aquella que sustenta la tasa más alta, la fuerza de trabajo (V) moviliza y pone en marcha más capital constante (C) que en la industria que presenta la tasa más baja. La productividad del trabajo en la primera empresa es, pues, mayor que en la segunda.

Pero ya sabemos que es el trabajo vivo, el trabajo humano es la única fuente de valor, ni las máquinas ni la tierra tienen la capacidad de crear valor nuevo. También sabemos que es en la apropiación de valor excedente, de trabajo impago, en donde reside el sustento y el oxígeno para que el capitalismo pueda seguir vivo y en capacidad reproductiva. Sin embargo dicho modo de producción se caracteriza por sustituir cada vez más trabajo vivo por muerto en busca siempre de ser más competitivo y de tener más posibilidades de apoderarse de la mayor cantidad de mercado posible a través del abaratamiento e hiperproducción de sus mercancías y la velocidad de circulación de las ganancias. La tasa de ganancia del capitalista puede describirse de acuerdo a la fórmula:

$$TG = P / C + V,$$

En donde TG es la tasa de ganancia para el capitalista, P representa el plusvalor obtenido y el denominador C + V son sus "costos de producción". En este sentido podemos observar cómo es que el incremento de la COCA afectará siempre negativamente y a la baja la tasa de ganancia para el capitalista. Siendo "V" el único factor que tiene la capacidad de producir valor en esta ecuación y en la de la COCA, podríamos suponer, que las industrias que presenten una mayor cantidad de trabajo utilizado en el proceso productivo, generarán más plusvalor y más ganancia, luego entonces desde el lado de la circulación, serían las industrias que más capitales recibirían en forma de inversión directa o en forma del ingreso de nuevos productores a dicha actividad, habiendo más capital disponible, la industria daría el paso lógico hacia aumentar su producción y dominio de mercado, invirtiendo (comprando e instalando) en tecnología, herramienta y nuevos procesos de producción más eficientes, incrementando así la COCA, disminuyendo la tasa de ganancia y al final, igualando dicha tasa a la de la economía en general, puesto que ya presentaba un retraso anterior en su desarrollo tecnológico con respecto a las demás industrias (puesto que su COCA era menor).

Ahora bien, por el lado de la producción, sabemos que la cantidad de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía es la que, al final de cuentas, determina el valor de la misma en el mercado. Es aquí donde el fenómeno productividad adquiere un carácter esencial para la hegemonía y el poder de mercado de las diferentes empresas, pues será el incremento en la productividad expresado en un aumento de su COCA, la "llave maestra" hacia la victoria sobre sus competidores. Veámoslo con un sencillo ejemplo a continuación.

¹³ MANDEL, Ernest. Tratado de Economía Marxista. Tomo I, Capítulo 5, 6ta. edición en español, Ed. ERA, México, 1976, pp.145 – 147.

Si suponemos, como lo mencionamos anteriormente, que las tasas de ganancia tienden a igualarse para toda una economía (ahora ya global) en mayor o menor grado según la facilidad y flexibilidad con las que pueda circular el capital financiero, y que tenemos tres industrias (A, B, C) que operan en sus procesos productivos con la misma cantidad de fuerza de trabajo y plusvalor y diferentes capitales constantes¹⁴:

$$A: 3c + 1v + 1p = 5 \quad \text{COCA1} = 3$$

$$B: 4c + 1v + 1p = 6 \quad \text{COCA2} = 4$$

$$C: 5c + 1v + 1p = 7 \quad \text{COCA3} = 5$$

Observaremos que la tasa de ganancia para la industria A será de 25%, para B de 20% y para C de 16.6%. La tasa de ganancia más alta se ubicaría en la industria de más baja COCA, pero como suponemos que las tasas de ganancia se igualarán a la del mercado en promedio la cual es de 20% (por la Σ de C, V y P de las industrias A, B y C), si pensamos en el capital adelantado por el capitalista C + V, como parte inalterable cuando ha comenzado el proceso productivo, durante ese proceso en específico (durante ese ciclo de producción) lo que podría variar es el valor de P. Entonces tenemos un sistema en donde nuestra única incógnita a despejar es "P" y sabemos que la tasa de ganancia para las tres industrias tiene que ser igual a 20% o 0.2:

$$A: 3c + 1v + x_{Ap}, \text{ tasa de ganancia (TG)} = (x_{Ap} / 3 + 1) = 0.2, \therefore x_{Ap} = 0.8$$

$$B: 4c + 1v + x_{Bp}, \text{ tasa de ganancia (TG)} = (x_{Bp} / 4 + 1) = 0.2, \therefore x_{Bp} = 1.0$$

$$C: 5c + 1v + x_{Cp}, \text{ tasa de ganancia (TG)} = (x_{Cp} / 5 + 1) = 0.2, \therefore x_{Cp} = 1.2$$

Quedando entonces nuestras expresiones de la siguiente manera:

$$A: 3c + 1v + 0.8p = 4.8 \text{ (precio de mercado) vs. } 5.0 \text{ (precio de producción)}$$

$$B: 4c + 1v + 1.0p = 6.0 \text{ (precio de mercado) vs. } 6.0 \text{ (precio de producción)}$$

$$C: 5c + 1v + 1.2p = 7.2 \text{ (precio de mercado) vs. } 7.0 \text{ (precio de producción)}$$

Está claro que la productividad del trabajo en "C" es mayor que en "A" y en "B", porque la fuerza de trabajo de "C" cuantitativamente es igual que la de "A" y "B" moviliza más capital constante y transfiere más valor (aunque crea el mismo valor que A y B). Así en este sistema cerrado, unos ganan lo que otros pierden, se transfieren así las ganancias desde los sectores de más baja productividad hacia los de más alta.

Desde aquí se puede explicar perfectamente la famosa y comprobada ley de la oferta y la demanda, pues cuando para una mercancía dada la oferta supera a la demanda, ello significa que para la producción de la mercancía en cuestión se ha consumido más trabajo humano que el que

¹⁴ Este ejemplo está inspirado en la ilustración de Ernest Mandel sobre la importancia de la productividad y el impacto de la composición orgánica del capital diferenciada para varias empresas, se ha modificado y se han adicionado aquí más conceptos y desarrollo de los cálculos. MANDEL, Ernest. *Op. Cit.* pp. 146 – 148.

era socialmente necesario para esa época en específico, existe entonces un "exceso" de la mercancía, su precio de mercado desciende, incluso por debajo del precio de producción, este es, pues, el caso en nuestro ejemplo de la industria "A". Por el contrario, cuando la oferta es menor a la demanda, eso significa que para la producción de la mercancía en cuestión se ha consumido menos trabajo humano que el socialmente necesario para esa época específica, habrá carestía de esta mercancía, entonces su precio en el mercado ascenderá incluso por encima del precio de producción, esto es lo que sucede en nuestro ejemplo con la industria "C".

Así, debido a la transferencia de plusvalía desde las empresas o industrias o naciones que poseen una COCA más baja (y que por ende utilizan más fuerza de trabajo que la socialmente necesaria y crean más valor y más plusvalía) hacia las que poseen una tasa más elevada (y producen menos plusvalor) a través siempre del mecanismo del mercado, irrumpe en nuestro análisis otro fenómeno de suma importancia; la concentración y centralización del capital.

Son aquellas empresas con mejor desarrollo tecnológico las que vencerán en la competencia capitalista, y captarán la mayor cantidad de plusvalor producido por las empresas más pequeñas y atrasadas. Cuanto más se perfecciona el "maquinismo" en todas sus facetas (la cara más moderna de este proceso es la tecnología digital y del "silicón") más aumenta la COCA "competitiva" o necesaria para que las empresas puedan obtener ganancias medias, el capital necesario para ingresar en el mercado abriendo una nueva empresa capaz de competir aumenta también. Las empresas, pues, más "aptas" para triunfar dentro de este sistema de competencia serán las que tengan una COCA por encima de la media, disponiendo así de los recursos suficientes (derivados de los trabajadores de las empresas más pequeñas) para seguir avanzando en la carrera tecnológica. Las empresas más pequeñas, por otro lado, acaban por presentar problemas para la realización de sus mercancías puesto que producen a precios demasiado elevados inmersas en una vorágine generalizada de baja de precios. En momentos de crisis y depresión, las grandes corporaciones echan a andar procesos masivos de "expropiación" de medios de producción y asalariados, esto es a lo que le llamamos la "centralización" de la producción; a los procesos por los cuales unos pocos capitalistas toman control de la propiedad de los medios de producción con los que cuenta una economía en su conjunto.

La "concentración" de la producción es un fenómeno que consiste en el aumento creciente de la proporción del valor total de la producción que se encuentra en posesión de una o un grupo pequeño de empresas en una industria específica, la porción de mercado que les pertenece, pues. La concentración, centralización y productividad del trabajo son fenómenos que se complementan y se entrelazan unos con otros en múltiples formas; por ejemplo, aumentando la productividad, una empresa puede llegar a centralizar la producción y con ello (como consecuencia) concentrar más el mercado a su favor, o a través de procesos de corrupción y pillaje varias empresas pueden centralizar los medios de producción de una actividad económica específica, y desde ahí iniciar un proceso de concentración del mercado a su favor y hasta el final incidir en la productividad reiniciando el ciclo en una fase más avanzada, como fue el caso de México.

No sólo es, pues, como ya vimos aquí, a través de la deuda pública, la mano de obra barata, la flexibilización financiera y comercial como se realiza esta transferencia de recursos desde los más pobres hacia los más poderosos, sino también a través de la venta o fusión de empresas nacionales (ya sean públicas o privadas) con las mega corporaciones internacionales¹⁵

Tan sólo durante las crisis de los años 80 y 90 en México un puñado de empresas trasnacionales (extranjeras y locales) como son Bimbo, Del Monte, Bachoco, Maseca, Pilgrims Pride, General Mills, Pepsico, Kraft Foods, Anderson Clayton, Campbell Soup, Cargill, United Fruti y Nestlé han llegado a concentrar el 70% de la producción de alimentos básicos y de los beneficios otorgados por la contratación de créditos desde la banca pública de desarrollo de segundo piso. En la industria automotriz las empresas General Motors, Ford, Chrysler, Volkswagen, Nissan, Toyota y Honda figuran permanentemente entre las 10 empresas más importantes del país. Dentro de la industria química y petroquímica las empresas Basf, Shell, Dow Química, Protexa Motorola, Grupo Serbo, Dupont – Alpek (Alfa), Hocht – Celanese, Roche – Sintex, Elf y Cydsa controlan más del 90% de la producción nacional en estos rubros. En cuanto a la producción de vidrio, la empresa Grupo Vitro posee más del 80% del mercado mexicano y ha tendido ya alianzas con mega corporaciones como Ford, Whirlpool y Corning. La industria del cemento está controlada tan sólo por dos empresas; Cemex con el 60% del mercado nacional y Apasco – Holderbank con el 22%. En la industria alimenticia y de bebidas Coca Cola posee el 72% del mercado seguida por Pepsico con el 20%, la producción de lácteos es dominada por Alpura, Lala, Nestlé, Danone, Sigma y Yoplait con el 70% del mercado en su conjunto, por su parte Grupo Maseca controla el 71% del mercado en molinero de maíz. En cuanto a textiles y vestido, las maquiladoras de Guess, Nike, Calvin Klein, Levis, Reebok, Gap, JC Penny, Tommy Hilfigger, etc. pagan al asalariado mexicano 0.8 dólares la hora en comparación con los 8.8 que se pagan en EU. En el sector transporte y comunicaciones la situación es de alarma. Este sector que constituye una pieza básica en la realización de las mercancías y en la velocidad de la rotación de los capitales (que incide directamente en la productividad del trabajo) está dominado totalmente en el sector ferrocarriles por Carlos Slim (a través de sus empresas Tribasa e Inbursa), al cual el gobierno de Zedillo le vendió la región Sureste e indirectamente ya se hizo de la región Pacífico Norte, originalmente vendida a ICA y como ejemplo más de la centralización del capital, recientemente esta empresa ha sido adquirida por Slim. El rescate carretero también vino a beneficiar al empresario de origen libanés y gran amigo de Carlos Salinas, puesto que la empresa más beneficiada de los 26 mil 100 millones de pesos de rescate gubernamental fue nada más ni nada menos que ICA y Tribasa (parte del Grupo Carso). Por si fuera poco, Carlos Slim durante la década de los 90 recibió de regalo por su lealtad incondicional a Salinas la empresa Telmex, que ahora junto con el Grupo

¹⁵ RAMOS, García Alain. Mercado de trabajo: crisis y reorganización en el Neoliberalismo. Tesis de Licenciatura en Economía (en proceso de culminación). Facultad de Economía, UNAM, México, 2003. p. 38.

Carso Telecom aliados con Microsoft forman un verdadero monopolio en telefonía y comunicaciones satelitales en México¹⁶.

Esta enorme concentración y centralización de la producción en sectores claves y estratégicos de la economía mexicana puede comenzar un proceso de incrementos en la productividad del trabajo lo que traería consigo a la postre, mayor concentración y centralización cerrando el círculo vicioso.

Para el salario, el aumento en la productividad del trabajo puede tener dos consecuencias en el plano estrictamente teórico: la primera es que en la medida en que el Δ de la productividad reduzca el valor de la canasta de bienes de subsistencia del trabajador, el salario tenderá a bajar también (recordemos que el precio al final siempre busca y sigue al valor para equipararse con el), al menos en su forma relativa (la parte de la jornada de trabajo que el obrero emplea para producir el valor equivalente a su salario), disminuye, pues, el valor de la fuerza de trabajo. Por otro lado pudiera ocurrir que, al abaratare una cantidad importante de bienes, la canasta obrera de bienes de subsistencia incremente el número de mercancías que contiene, por lo cual podría aumentar el valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo esta segunda opción es nulificada a través del mismo proceso de concentración y centralización al incrementar el ejército industrial de reserva y convertir el mercado, por ejemplo, mexicano, de trabajo formal en un virtual "oligopolio".

Pero el capitalista no debe cantar victoria ni mucho menos, así es, al incrementar la concentración y centralización se está eliminando competencia en el sentido cuantitativo, es cierto, pero en el aspecto cualitativo sólo quedan los "más aptos" los "mejores" y la competencia entre ellos será despiadada. Incrementar la COCA para extraer mayor plusvalor de los competidores será el camino a seguir, pero en este proceso se encontrarán siempre que al efectuar aquello, la tasa de ganancia irremediamente caerá siendo presionada por un aumento en el factor "C" y una disminución en el plusvalor (P) extraído a cada vez menos trabajadores. La caída tendencial de la tasa media de ganancia (CTTMG), es pues, según Marx, una ley del desarrollo del modo de producción capitalista.

Sin embargo, dicho modo de producción ha venido elaborando a lo largo de su historia diversos mecanismos que contrarrestan esta tendencia siempre de manera temporal, pues al final, las aguas siempre retoman su curso. Entre los mecanismos más recurridos y comunes están:

- Abaratamiento del capital constante: la COCA no expresa entre la masa material de los instrumentos de trabajo y el número de obreros (como sí lo hace la economía convencional) sino la relación entre valores. El abaratamiento, pues del capital constante se logra a través de un incremento en la productividad del trabajo en los sectores productores de "medios de producción", abaratando así el precio de la maquinaria y equipo para la producción.

¹⁶ Toda la información, datos, cifras y nombres de este párrafo es información contenida en: RAMOS García, Alain. *Op. Cit.* pp. 15 – 18.

- Apertura de nuevos mercados: a través de esta medida se busca adquirir materias primas más baratas y productos contenidos en la canasta de bienes de subsistencia del trabajador a un precio más bajo, reduciendo así el valor de la fuerza laboral y presionando a la baja los salarios, además de abrir nuevos mercados de trabajo y crear ejércitos industriales de reserva "internacionales".
- Reducción del tiempo de rotación del capital circulante: así se logra que en lo que antes ocurría un proceso de producción ahora puedan ocurrir más de dos, gracias al desarrollo de las comunicaciones y la velocidad del transporte, almacenaje, informática y redes de comercio y colocación de las mercancías.
- Elevación del grado de explotación del trabajo y flexibilidad laboral (precarización): por la vía del aumento de la plusvalía absoluta y relativa, intensificación de la jornada de trabajo, libertad para el empresario de contratar y despedir personal según las necesidades del cambiante mercado, contención salarial, etc.

Como ya sabemos, el método más común y gustado por los capitalistas mexicanos y las mega corporaciones en este país instaladas es este último, y a través de la denigración del trabajo humano extraer mayor plusvalor a la fuerza de trabajo y contrarrestar la tendencial caída de sus ganancias. En México las cifras sobre las condiciones en que laboran la mayoría de los asalariados y trabajadores independientes mueven al coraje y a la indignación. Es por esto que en el siguiente apartado revisaremos algunos datos relevantes en lo general sobre la otra parte que compone al Salario Mínimo para los trabajadores; el salario social, y llegaremos a una conclusión sobre su verdadera efectividad y alcance para la dignificación y el mejoramiento de su vida y la de su familia.

3.2.1. El Salario Social.

El salario social se refiere al gasto del gobierno destinado al suministro de servicios y bienes contenidos en la canasta de mercancías indispensables para la subsistencia y reproducción del asalariado. Entre los componentes más importantes del salario social podemos contar a los subsidios en alimentos básicos como leche, tortilla, pan, etc., y el gasto del gobierno destinado a la salud, educación, la vivienda, la energía, entre otros, puesto que son servicios que el Estado tiene en México por obligación suministrar de manera subsidiada a los asalariados del país, esa parte del precio de producción de la mercancía o el servicio que "absorbe" el gobierno para ofrecer dichos satisfactores a precio más bajo (o gratuitamente) es lo que se llama "salario social".

Para efectos de esta investigación consideraremos como salario social solamente al gasto público en educación, vivienda y salud, por ser los tres rubros más importantes que complementan a las mercancías contenidas en nuestra Canasta Obrera Indispensable (COI) que ocupó nuestro análisis en el capítulo II, este salario social, ahora aquí expresado, viene pues a complementar al

valor de la COI para brindarnos una perspectiva ahora sí, completa, del grado de rezago y precariedad del salario en México y de los verdaderos alcances de estos instrumentos para combatir la pauperización del trabajador mexicano.

En la lógica de acaparamiento mundial de recursos tanto financieros líquidos como de capital constante por parte de las grandes corporaciones y el gobierno de EU a nivel mundial, las décadas de los años 80 y 90 en América Latina fueron, en general, de importantes y determinantes "desincorporaciones" por parte del Estado de activos y empresas nacionales que al entrar a la lógica del mercado global perdían el objetivo central que la ideología keynesiana, la cual les dio vida (y también en cierta forma se las arrebató), había pensado para su operación; el subsidio del consumo de los asalariados para la contención social y el "aplacamiento" de posibles movimientos obreros bien organizados. Concretamente en México, los años de la demagogia institucional de los presidentes Echeverría y López Portillo fueron el inicio de la decadencia de las instituciones keynesianas como consecuencia del ejercicio corrupto, omnipotente, criminal y sádico del poder del Estado, fue una soberbia miopía por parte de los políticos priistas de aquella época (que ahora amenazan con regresar al poder más envilecidos y sedientos, atrincherados, unos, en el PRI, otros en el PRD) lo que llevó al país a contratar niveles de deuda externa sin precedentes incluso para hoy en día. Sin ver más allá de sus mezquinas narices, y teniendo frente a ellas una virtual "inundación" de dólares en la economía mundial al principio de los años 70, se convirtió en "cosa fácil" hacer crecer la deuda externa hasta en un 230% en un solo año (cuadro 29 del anexo estadístico), después, las tan mencionadas en la primera parte de este capítulo, medidas de corte keynesianista (baja en la tasa de interés y en los impuestos) de Richard Nixon, Ford y Carter, provocaron una verdadera "parranda" de endeudamiento externo en México desde 1970 hasta 1980, fecha en que el paradigma de crecimiento y hegemonía norteamericano se transforma también con la llegada de Ronald Reagan, era entonces el tiempo de cobrar por parte de EU, y la deuda mexicana, que en su mayor parte se había convertido en fortunas personales estratosféricas de políticos corruptos de todos niveles que ahora desde la "oposición" se dicen defensores de los bienes de la nación, se convertía en impagable para el país, convirtiéndose así el "keynesianismo crapulento" mexicano en el instrumento perfecto, primero para la instalación del neoliberalismo en México, y segundo, como consecuencia, instrumento perfecto también para iniciar el proceso de concentración, centralización y luego transferencia de los recursos nacionales hacia las naciones hegemónicas (principalmente EU).

El resultado fue, como vimos anteriormente por el lado de los poseedores de los medios de producción, que unas pocas empresas (transnacionales en su mayoría) controlen prácticamente la totalidad de la actividad económica interna, y por el lado de los trabajadores y su salario social más específicamente, la erosión de sus niveles de vida y del acceso a servicios fundamentales como veremos a continuación analizando la década de los 90's hasta el año 2000.

En teoría el salario social debería alcanzar a toda la población de un país que se encuentra laborando, realizando una actividad económica, o que ya la haya realizado. Vamos a partir en

primera instancia de este supuesto, entonces determinaríamos el salario social unitario en el país como la suma de los gastos en términos reales del Estado tanto en educación, salud y vivienda entre la Población Económicamente Activa en la nación (PEA), que se refiere a las personas de 12 años o más que en el período de referencia realizaron algún tipo de actividad económica o buscaron empleo. Así fue como construimos el cuadro 31 del anexo estadístico para el capítulo tercerp, donde obtuvimos en primera instancia el salario anual individual para cada persona, y luego, dividiendo entre 365 días, el salario social diario que en teoría percibiría cada persona que haya trabajado o que haya buscado trabajo durante el año en cuestión, así desde 1990 hasta el 2000. Así cuando en 1990 una persona en teoría recibiría a través del salario social 9.5 pesos (a precios de 1980) diarios para educación (o sea 285 pesos mensuales), 15.86 diarios para salud (476 pesos mensuales) y 5.9 pesos diarios para vivienda (o sea, 177 pesos mensuales) y en total unos 31.2 pesos diarios, para el año 2000, en educación recibían 7.3 pesos diarios (219 pesos al mes), en salud 16.8 (504 pesos mensuales) y en vivienda 5.2 (156 pesos mensuales), en total, pues, 29.34 pesos diarios, a simple vista inferior a los 31.2 pesos de 1990. sin embargo estas cifras no nos dicen todo lo que en realidad demuestran.

Para darnos una idea del impacto real que tiene esta estructura de gasto público en el mejoramiento del nivel y calidad de vida de los trabajadores mexicanos, y sin romper (por ahora) nuestro supuesto de que el gasto público en estos tres rubros se reparte por igual entre la totalidad de la PEA, decidimos hacer un ejercicio comparativo con el precio de la Canasta Obrera Indispensable (COI) que describimos en el capítulo II de la presente investigación. Recordaremos que la COI esta compuesta por 4 grupos de bienes y servicios satisfactorios de las necesidades de estricta subsistencia y reproducción básica para una familia obrera compuesta por cinco miembros; dos adultos, un joven y dos menores de edad. Decimos bienes y servicios satisfactorios de las necesidades de estricta subsistencia puesto que los 4 grupos: Alimentos, Aseo Personal y del Hogar, Transporte y Energía, cubren únicamente las necesidades de alimentación, aseo, traslado al lugar de trabajo y servicios referentes a la preparación de los alimentos y el mantenimiento mínimo de las tareas domésticas (energía). En este contexto, entonces, nuestra COI se vería complementada con los gastos y requerimientos tanto en salud, educación y vivienda para las familias, además de que si sostenemos en nuestro análisis el nivel individual y diario del salario social y del mínimo, podemos afirmar que los precios de la COI ya integran también los subsidios públicos hacia las mercancías alimentarias y servicios eléctricos, puesto que dichos subsidios son en realidad efectivamente disfrutados solamente si el asalariado acude al mercado y compra dichos productos y servicios a su precio subsidiado, el cual si no se encuentra en el mercado no será un beneficio real para el trabajador. El precio de la COI al elaborarse con base a encuestas realizadas en tianguis y mercados públicos contiene de hecho este subsidio contabilizado ya incluso en su forma desagregada o individual, por lo que el cálculo de división del gasto publico entre la PEA aquí se vuelve innecesario.

En realidad el salario social debería cumplir con la función, desde el punto de vista del sistema capitalista en general, de liberar recursos empleados por los asalariados para satisfacer sus mínimos requerimientos de subsistencia y expandir así su poder de compra hacia otras mercancías. Pero el deterioro del salario en México es tal que si observamos cuidadosamente el cuadro 32 de nuestro anexo estadístico, en términos reales (a precios de 1980) si un trabajador hubiera podido sacrificar su salario social para poder comprar así una COI y satisfacer sus necesidades básicas, el resultado hubiera sido percibiendo un Salario Mínimo, en 1990, que este trabajador hubiera podido comprar el 98% de la COI. Para el año 2000, este mismo obrero sumando un minisalario y su salario social podía adquirir tan sólo el 40% de la Canasta. Para el año 2000 también, aquellos que percibían hasta tres Salarios Mínimos, sumando a éste su salario social estaban en posibilidades de comprar el 90% de la COI, en esta situación se encontraban alrededor de 16 millones 500 mil asalariados, el 64% del total de los mismos, pero recordemos que según cifras de los cuadros 11 y 14 del anexo estadístico para el capítulo II de esta investigación, en el año 2000 cerca del 80% de los asalariados del país no cuentan con recursos suficientes para adquirir la COI, y en términos hipotéticos si se pudiera realizar una transferencia de recursos del salario social al efectivo, esta proporción no sufre un cambio importante, tan sólo de unos 15 puntos porcentuales, puesto que como se indica en el cuadro 32, los asalariados que ganaban 4 minisalarios, con la transferencia hipotética del salario social al efectivo en el año 2000, podían adquirir apenas una COI y "sobrarles" el 15% de su salario.

Pero ubicándonos en la estricta realidad, no es posible una transferencia de esta naturaleza entre el salario social y efectivo, por ende, el resultado que se obtiene de la suma del salario social más el efectivo debe de compararse en términos prácticos con una canasta que englobe todas las mercancías y servicios suficientes para una óptima, integral y completa subsistencia y reproducción de la fuerza de trabajo. La figura de la Canasta Básica Constitucional (CBC) es el indicador que cubre con estas necesidades. Inspirado en los postulados del Artículo 123 Constitucional en su fracción referente al Salario Mínimo (o de subsistencia), este indicador, la CBC, incluye además de todos los bienes y servicios de la CBC, las mercancías y servicios que cubren las necesidades de vestido, salud, educación y vivienda para 5 integrantes, dos adultos, un joven y dos menores de edad. De acuerdo con datos del Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) de la Facultad de Economía de la UNAM, en 1994, el precio de la CBC ascendía a 557.18 pesos diarios (a precios de 1980) y para el 2000 era de 527.32 pesos diarios (precios de 1980)¹⁷, mientras que el minisalario, como podemos revisar en los anexos estadísticos de esta investigación, a precios de 1980 era de 65.07 y 49.54 pesos diarios para los años 1994 y 2000 respectivamente. Si a estos les sumamos, ahora sí, el salario social real, tenemos que en 1994 con un Salario Mínimo más Social (102.3 pesos diarios reales) podía comprarse el 18.4% de la CBC, y

¹⁷DÍAZ Torres, Erick A. y Julián F. Murrieta Valladares. "El Producto Interno Bruto (PIB) y las remuneraciones de los asalariados en México". En Cuadernos de Investigación. Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM), Fac. de Economía, UNAM, No. 8, México, 2001.

en el 2000 (cuando Salario Mínimo y Social sumaban 78.88 pesos diarios reales) podía adquirirse el 14.96% de dicha canasta. Por otra parte, sin salario social en 1994 se podía adquirir el 11.7% de la CBC, mientras que en el 2000 solo con el minisalario se podía adquirir el 9.4%. así que mientras en 1994 el salario social posibilitaba acceder al 7.7% más de la CBC, en el 2000 este salario indirecto sólo servía para adquirir un 5.5% más de la canasta. El salario social, pues, perdía peso específico dentro del apuntamiento del ya de por sí demacrado Salario Mínimo. En este contexto de cifras, podemos señalar que era en el año 2000 necesario ganar 10 minisalarios para que con el "extra" del Salario Social se cubriera totalmente la CBC, cabe señalar que para este año más del 93% de los asalariados mexicanos no cumplían con esta condición, quedando fuera de la posibilidad de adquirir la CBC más de 23 millones 878 mil trabajadores mexicanos.

Es el momento de romper por fin nuestro añejo supuesto de que dicho salario social se reparte por igual en toda la PEA, y veamos el alcance real de dicho salario en la población ocupada del país en su conjunto, veamos, pues. El rubro llamado "prestaciones laborales" que maneja INEGI engloba los aguinaldos, vacaciones con goce de sueldo, reparto de utilidades, salud (IMSS, ISSSTE o cualquier otro abastecedor privado de este vital servicio), bonos de transporte y créditos a la vivienda¹⁸. Como podemos apreciar están contenidos prácticamente todos los rubros del salario social, menos los subsidios directos a precios de mercado ni la educación, la cual es en México una obligación para el Estado proporcionarla de manera gratuita y a todo mexicano por igual en todos sus niveles de enseñanza.

El número de ocupados sin prestaciones, nos indica, pues, igualmente, como hasta ahora lo hemos venido tocando, el nivel de precarización del trabajo en México por el lado del salario (más adelante veremos la situación de la precariedad del trabajo por el lado de las condiciones en las que se desarrolla).

Si observamos el cuadro 33 del anexo estadístico para el capítulo III, nos daremos cuenta de la desastrosa condición de los trabajadores mexicanos en este rubro. Tan sólo para el año 2000 había cerca de 40 millones de personas laborando en diferentes actividades económicas en México, de los cuales el 61% (es decir, más de 24 millones) no contaba con ninguna de las prestaciones señaladas en el párrafo de arriba (cuadro 33 del anexo). Dentro de este agregado de personas ocupadas, se desprende el subgrupo de los asalariados, los cuales para el 2000 sumaban poco más de 25 millones de personas de las cuales, casi 10 millones no contaban con ninguna prestación (cerca del 39% del total de asalariados), además de que casi 3 millones y medio de trabajadores no recibían pago por su labor. Esto nos da un gran total de 27 millones 688 mil 093 trabajadores en el año 2000 en condiciones de precariedad laboral por el lado del salario, es decir el 70% de la población ocupada en el país, que para el 2002 cierra el número en 71.4%, es decir, 28 millones 815 mil 569 trabajadores. El impacto que la ausencia de prestaciones tiene para estas casi tres cuartas partes de los trabajadores mexicanos es evidentemente desastrosa,

¹⁸ Glosario Electrónico de la Encuesta Nacional de Empleo. INEGI, www.inegi.gob.mx.

puesto que gastos en salud, vivienda y transporte deben ser cubiertos en su totalidad por su propio salario, y como ya vimos sólo el 7% de los asalariados tiene la capacidad de ingresos para hacerlo. Si a esto le sumamos la deteriorada calidad de los servicios públicos del Estado, que no pocas veces obligan al trabajador a gastar la totalidad de su salario (cuando tienen la posibilidad de hacerlo) para contratar servicios de salud privados, es necesario entonces preguntarse, en la vida diaria ¿cuántos trabajadores de ese 20% que si ganan lo suficiente para adquirir la COI de verdad lo están haciendo?

Como aquí hemos observado la precariedad del trabajo desde el punto de vista del salario (tanto efectivo, que se abordó más ampliamente en el capítulo II, como el social) ha llegado en México a niveles de ya casi el 90% de los trabajadores, que no tienen posibilidades de subsistir de manera sana y digna, mucho menos de reproducir su fuerza de trabajo, es verdaderamente una situación de exterminio masivo de la clase trabajadora en nuestro país, mientras las centrales sindicales, corruptas y mezquinas hasta la médula siguen batiéndose en las alcantarillas pestilentes de la política contra los gobiernos neoliberales que "osan" dismantelar sus núcleos de poder, coerción y rapiñaje a favor de la mayor concentración y centralización del capital internacional o global. Y si ya demostramos que la situación que ha dejado tras de sí el neoliberalismo en México es desastrosa para el trabajador del lado del salario, veamos ahora los niveles de precariedad que existen en las condiciones del trabajo.

3.2.2. Las Alternativas del Mercado Laboral.

Los procesos de concentración y centralización de la producción nacional han arrojado consigo también un estrechamiento de las ofertas del mercado laboral contra el natural y constante crecimiento en la demanda de trabajo por parte de la población. Hoy día observamos un mercado de trabajo en México casi totalmente dominado por los "ofertantes" (empresarios) y por políticas públicas que van encaminadas a la extracción de mayor plusvalor y recursos de los trabajadores, como son la cantidad de facilidades y "omisiones" que el Estado otorga a las empresas para la "generación de empleos". Las grandes empresas ocupan ya el primer lugar en la captación de asalariados en México, y el objetivo, por su puesto, es incrementar su poder en este mercado.

Distribución de los asalariados no agropecuarios en México por tamaño de empresa, años 2000 y 2002.

CONCEPTO	Año 2000	Año 2002
Población asalariada no agrícola (millones de personas)	22.66	22.82
Microempresa (0 a 15 empleados)	5.42 millones (23.92%)	5.88 millones (25.77%)
Pequeña Empresa (16 ó 6 a 50 ó 15 empleados)	3.22 millones (14.21%)	3.32 millones (14.55%)
Mediana Empresa (51 ó 16 a 100 empleados)	1.59 millones (7.02%)	1.53 millones (6.71%)
Gran Empresa (101 y más empleados)	8.95 millones (39.50%)	8.54 millones (37.42%)

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la Encuesta Nacional de Empleo, INEGI, 2000 y 2002.

Siendo las microempresas muchas veces negocios familiares, no existen relaciones laborales muy formales entre el trabajador y el patrón, sin embargo la totalidad de estas empresas recurren a la precarización de las condiciones laborales del trabajador para elevar de manera directa y absoluta el grado de explotación de la fuerza de trabajo que compran. Para ello se respaldan en la permisibilidad gubernamental para con los empresarios en el aspecto de la contratación de trabajadores, al ser libres los capitalistas de contratar de forma "flexible" la fuerza laboral, se "ahorran" el pago de prestaciones, horas extras, reparto de utilidades y pago de pensiones y cuotas al IMSS.

Posición contractual de los asalariados en México, años 2000 y 2002.

CONCEPTO	Año 2000	Año 2002
Población Asalariada Total (millones de personas)	25.11	25.31
Asalariados sin Contrato Alguno	10.87 millones (43.29%)	11.36 millones (44.88%)
Asalariados sin Contrato Definido	12.44 millones (49.54%)	12.14 millones (47.97%)
Asalariados con contrato escrito por tiempo u obra determinada.	1.79 millones (7.13%)	1.80 millones (7.11%)

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la Encuesta Nacional de Empleo, INEGI, 2000 y 2002.

Como vemos, entre el 43 y 45 por ciento de los asalariados en este país están trabajando sin contrato alguno, por ende sin prestaciones de ningún tipo y a merced de quedar literalmente en la ruina cualquier día de estos cuando lo decida el patrón, entre el 48 y 50 por ciento no tiene en su contrato la definición de cuanto es lo que percibirá de salario, ni que tipo de labor realizará y tampoco su horario de trabajo, es pues el trabajador que experimenta aquí y ahora los "beneficios" de la "nueva Ley Federal del Trabajo" sin haberse aprobado todavía (para lo que sirve el poder legislativo en México), puesto que es susceptible a la flexibilización laboral en tiempos, o sea que trabajará según los requerimientos del patrón y no según las necesidades de su familia, laborará en las tareas que dentro del proceso productivo el capitalista le asigne, será pues "polivalente" separándolo así del conocimiento y control del proceso productivo, y su salario será según (en el menos peor de los casos) su "productividad" o según las condiciones económicas en las que se encuentre la empresa, además de que el tiempo en que estará laborando es incierto, por lo que siempre estará pendiendo la espada de Damocles del despido sobre su cabeza, lo cual necesariamente mina el espíritu organizativo y combativo del trabajador.

Podemos llegar ahora a la conclusión de que por el lado de las condiciones de contratación, entre el 91 y 95 por ciento de los asalariados en México trabajan en condiciones precarias e indignas para su condición de trabajadores y seres humanos. Además de ello, casi 7 millones de personas trabajan menos de 8 horas diarias por "razones de mercado", (es decir porque los requerimientos de la empresa son esos, aunque los de las familias del trabajador sean distintos para su sobrevivencia) o trabajan más de 9 horas diarias percibiendo 1 o 2 minisalarios, o trabando más de 7 horas diarias percibiendo menos del Salario Mínimo, estos grupos en total, representan, pues, el 17.6% de la población ocupada (cuadro 34 del anexo estadístico).

Es por ello que la importancia del Salario Mínimo en la economía mexicana tiene mayor peso ante un mercado de trabajo cada vez más empobrecido y que ofrece pocas o nulas expectativas para los trabajadores. Según cifras del Área de Investigación de la Escuela Nacional para Trabajadores (ENAT) Plantel Morelia, México, en el año 2002, a nivel nacional, sólo 4.07 millones de trabajadores recibieron los beneficios directos de las revisiones de los salarios contractuales anuales, además de 1.3 millones de Trabajadores al Servicio del Estado, para dar un total de 4 millones 74 mil 169 millones de sindicalizados en el país, lo que equivale al 16.08% del total de asalariados, o bien el 10.08% de la población ocupada total¹⁹. Así es que el Salario Mínimo teniendo el potencial para paliar un poco las condiciones infrahumanas de trabajo de más del 90% de los trabajadores mexicanos (pues su alcance afecta al 84% de los asalariados) y ante un sindicalismo en franca putrefacción todo él, se ha convertido dicho minisalarío en instrumento de política económica para la extracción de plusvalor y subsidio a los empresarios dada su

¹⁹ JIMÉNEZ Leças, Raúl. "30.3 millones de mexicanos laboran sin las prestaciones de Ley o sin pago". En Revista Trabajadores (En Línea). Publicada por Universidad Obrera de México (UOM), No. 36, México, Mayo – Junio del 2003.

incapacidad y negativa de incursionar en el desarrollo de las fuerzas productivas en sus diferentes ramas de actividad.

La fuerza de trabajo, al ver destruida la vía sindical por el momento como forma de luchar por mejores condiciones de trabajo y ante un mercado laboral dominado por la flexibilización "de facto" que ha llevado consigo la depauperización y precarización "de facto" del trabajador, busca y abre brechas de escape, abandonando la esfera del trabajo formal e ingresando al "universo paralelo" de la economía informal, que responde a estructuras y dinámicas más allá de las fronteras de los "estados democráticos" del capitalismo.

En el siguiente esquema, que parecería igual al que elaboramos al principio de este apartado, hemos incluido no sólo a los asalariados, sino a la población ocupada total, lo cual incluye a los empleados por su propia cuenta. El cambio en las proporciones resulta bastante interesante, ya que si bien en el esquema donde sólo considerábamos a los asalariados las grandes empresas tenían gran parte de los trabajadores en sus centros laborales, en este siguiente no sucede así, y observamos de manera sorprendente el peso que pierde la gran empresa en cuanto a empleo total y la gran relevancia que adquiere la micro empresa cuando además de asalariados se cuenta al resto de la población ocupada.

En cuanto a las grandes empresas, el número de ocupados en ellas prácticamente no cambia si consideramos a los asalariados o a la población ocupada en su conjunto, lo cual no ocurre para los micronegocios:

**Población Ocupada Total no Agropecuaria por tamaño de la empresa en México,
2000 y 2002.**

CONCEPTO	Año 2000	Año 2002
Total Población Ocupada no Agropecuaria (millones de personas)	32.43	32.98
Microempresas Total	14.47 millones (44.62%)	15.30 millones (46.39%)
Sin Local	7.70 millones (23.74%)	8.14 millones (24.68%)
Con Local	6.77 millones (20.88%)	7.16 millones (21.71%)
Pequeña Empresa	3.42 millones (10.55%)	3.50 millones (10.61%)
Mediana Empresa	1.63 millones (5.03%)	1.56 millones (4.73%)
Gran Empresa	8.98 millones (27.69%)	8.55 millones (25.93%)

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la Encuesta Nacional de Empleo, INEGI, 2000 y 2002.

Dentro de ese rubro (microempresas), llama la atención el subapartado referente a los que no cuentan con local para la realización de su actividad económica, que representa casi el 25% de los empleos de la población trabajadora en total y tan sólo unas décimas menos que la participación de la gran empresa. Si hacemos el cruce de datos con nuestro cuadro 34 del anexo estadístico para el capítulo III, veremos entonces que casi el 50% de las personas que trabajan en las microempresas lo hacen en micro negocios no registrados, es decir, que no están dados de alta ante la SHCP ni el IMSS, son más de 7.5 millones de personas las que laboran en estos negocios, casi el mismo número de las que laboran en las grandes empresas, lo que nos hace suponer que todas las microempresas sin local y una parte de las que poseen local trabajan en la informalidad económica, además si volteamos la vista al cuadro 34 del anexo nos daremos cuenta que son más de un millón de personas las que tienen a las calles como su lugar de trabajo. Es por esta fisura del capitalismo mexicano (y latinoamericano en realidad) que se le está escapando al empresario la posibilidad de dominar de manera absoluta al mercado de trabajo nacional, ya que su poder coercitivo a base de salarios de miseria, total flexibilización del trabajo y liberación de un enorme ejército industrial de reserva ha llevado a gran parte de la población trabajadora hacia el abandono de los medios capitalistas formales de subsistencia y a un modo de vida que suponemos en su gran mayoría, abandona el ejército industrial de reserva y deja de ejercer presión sobre los salarios. Por ello a últimas fechas el feroz combate por parte del Estado en todos sus niveles contra la economía informal que se encuentra organizada de forma ajena al grupo de poder en el gobierno, es pues, un subsidio más, esta lucha contra la economía informal, que el Estado brinda al capitalismo para depauperizar más a la población trabajadora atajándole siempre cualquier vía de escape y manteniendo así viva la posibilidad de presionar a la baja cada vez más el salario y conservar en su poder todas las posibles "alternativas" y controlarlas según sus necesidades de acumulación.

3.3. La "Burbuja" del 2000 y Crisis Mundial ¿Hacia dónde Vamos?

3.3.1. Caída de la variante ortodoxa del modelo Neoliberal.

Para mediados de la década del 90 prácticamente todas las economías Latinoamericanas estaban experimentando alguna fase de crisis en su producción y los mercados de bienes y servicios cada vez se constreñían más debido a las recetas de la ortodoxia neoliberal contra el salario y el empleo. El resultado, pues, del neoliberalismo ortodoxo llegaba al punto álgido donde expondría la contradicción fundamental de su propuesta. Por un lado aumentaba el beneficio global de las empresas y por lo tanto sus posibilidades financieras de invertir. Por otro lado presionaba a la baja de la demanda de los asalariados y de los Estados de todo el mundo (menos el gobierno de EU), reduciendo así los mercados y las posibilidades de reinversión en el proceso productivo. Adicionado esto con las políticas desregulacionistas de los mercados financieros y el alza

sistemática de tasas de interés, el excedente global huye de la esfera de la producción para ingresar al mercado de dinero donde realizará eminentemente operaciones financieras que derivan en transferencias (vía mercado accionario o de bonos de deuda) de propiedad; absorción y fusión de empresas, compra de empresas públicas, especulación con moneda, etc. dichas operaciones ciertamente redistribuirán la propiedad de los medios de producción y el dinero mundiales en favor de la concentración y centralización del capital. Estos movimientos claramente, además, no generan ni producción ni empleo, por lo que el capital no se expande y el crecimiento se estanca lo cual hace que el desempleo masivo inducido por las medidas neoliberales comience a pesar como factor de "inestabilidad".

Como anteriormente hacíamos referencia, a nivel mundial, los beneficios financieros e industriales cada vez en un mayor número se reinvertían, durante esta década, en bolsa, la inversión productiva, pues, experimenta caída y pareciera ser que la inversión es insuficiente y que existe carencia de recursos, cuando en realidad permanecen "refugiados" en la dimensión paralela del mercado financiero. En este contexto, la economía más poderosa del planeta sufría para mantener sostenidas tasas de crecimiento, e instalados de facto en un modelo "financiero – centrista", la idea de un dólar débil no estaba siendo la mejor idea para financiar el déficit norteamericano que para esas fechas (para el quinquenio 1995 – 1999) alcanzaba ya los 635 mil 109 millones de dólares. Las expectativas estadounidenses del "Plaza Accord" no se estaban cumpliendo y la persistente "sangría" que sufría el circuito productivo a favor de los mercados financieros no hacía fluir efectivamente las exportaciones norteamericanas hacia el mundo y sus capitalistas estaban de lleno imbuidos en el frenesí especulativo y en este contexto el Marco alemán y el Yen japonés (encarecidos artificialmente por EU en 1985) estaban siendo las monedas favoritas de los mercaderes del dinero.

El gobierno norteamericano decide, pues, que es hora de un nuevo "pacto" con sus viejos aliados a la fuerza Japón y Alemania, y con el pretexto de ayudar a dinamizar el sector exportador de aquellas naciones (que los mismos EU habían destrozado gracias al "Plaza Accord") entre los años 1995 y 1996 comprometen en primera instancia a Japón a comprar masivamente Bonos del Tesoro estadounidense denominados en dólares, y en segundo lugar acuerdan con el gobierno neoliberal alemán la compra masiva por parte de este último de dólares líquidos en el mercado cambiario. Con esta medida, de nueva cuneta circulacionista, el dólar se vuelve a apreciar de manera artificial (sacando dólares del mercado) y a su vez, la devaluación en el Yen y el Marco con respecto al dólar ocurre al liberar grandes cantidades de estas monedas al mercado cambiario.

Con esto EU buscaba, por un lado reposicionar su moneda que habla sido severamente golpeada durante las décadas pasadas y permanecía bajo el sistemático riesgo de dejar de ser el "patrón" monetario a seguir por la economía mundial por su "consistente inestabilidad" con lo cual, nuevamente, los beneficios de la ruptura del patrón oro se irían por la borda para el dólar.

Por otro lado, al dinamizar las economías japonesa y alemana por sus precios relativamente bajos, los capitalistas norteamericanos podrían disminuir sus costos de producción

adquiriendo los insumos japoneses y alemanes más baratos, aumentando así la competitividad de EU, teniendo más posibilidades, con esto, para la realización de sus mercancías, pudiendo obtener recursos extra para financiar y revertir el déficit comercial que la economía más poderosa del mundo padecía. Sin embargo este segundo objetivo no se cumplió y la política de reactivación productiva del presidente Clinton fracasó gracias a la inercia financiera de las grandes corporaciones americanas.

Lo que sí sucedió es que el efecto "demostración" que consiguió Estados Unidos para reevaluar su moneda se materializó en el incremento de las inversiones del resto del mundo hacia aquel país, más aún, el torrente de recursos liberado por la compra masiva de dólares por parte de Japón y Alemania hacia los mercados financieros norteamericanos, provocó bajas significativas en las tasas de interés internas para ubicarlas en hasta 2.92%, las cuales no presentaban un nivel tan bajo desde la década de los años 60. Esto efectivamente abrió el camino para que se incrementaran los préstamos solicitados por las empresas estadounidenses, sin embargo estrechada cada vez más la vía de la colocación de bienes y servicios en el mercado mundial y ensanchada más la de la especulación financiera, estos préstamos sirvieron para la compra de acciones y bonos de deuda por parte de las empresas en los mercados financieros mundializados²⁰.

Era a través de estos mercados donde se concretaba la concentración y centralización del capital a través de fusiones de empresas o compras de acciones en gran número que suponían una deglución efectiva de una empresa por otra o la diversificación de las actividades de cada corporación.

De hecho, desde entrada la década de los años 80, los nuevos métodos de gestión empresariales fueron orientados por completo al objetivo principal de aumentar por cualquier medio el valor en bolsa de las empresas²¹, entre dichos métodos podemos citar el llamado "Economic Value Added – Market Value Added" el cual "mide el resultado económico de una empresa tras la remuneración del conjunto de capitales invertidos (endeudamiento + fondos propios)"²². De esta manera si el indicador EVA es positivo, entonces el dirigente de la empresa fue capaz de "crear valor" o añadirle más valor en cierto período a las acciones, en beneficio de los poseedores de las mismas. También las empresas cotizantes en la bolsa utilizaban el truco de recomprar sus propias acciones, aumentando la rentabilidad de las mismas, es decir, reduciendo el número de acciones sin reducir el capital social se aumenta el valor de las acciones restantes (no compradas), lo cual busca atraer más compradores por el aumento de la acción de manera artificial. Incrementando las propias corporaciones los precios de las acciones a niveles sin precedentes accederían más fácilmente a nuevos créditos bancarios para expandir el juego

²⁰ ARRIGHI, Giovanni. *Op. Cit.* pp. 62 – 67.

²¹ GUILLÉN Romo, Héctor. "Finanzas y Trabajo". En Revista Realidad Económica. No. 184. Buenos Aires, Argentina, del 16 de Noviembre al 31 de Diciembre del 2001, p. 45.

²² *Ibid.*

accionario. El esquema seguía, pues, un patrón: Δ el precio de las acciones \Rightarrow Δ el monto del endeudamiento de las corporaciones en la esfera bancaria \Rightarrow Δ el número de acciones emitidas \Rightarrow Δ la "recompra de emisiones" \Rightarrow Δ aumentaba el precio de las acciones \Rightarrow Δ el monto del endeudamiento de las corporaciones en la esfera bancaria... y así "n" veces se completaba el circuito. Los observadores de los mercados comenzaron entonces a gritar "¡ Burbuja !" cuando los compradores de acciones en los pisos de remates realizaron (por así decirlo) el precio de las acciones de varias compañías denominadas "punto com" 80 veces por encima de sus ganancias reales. "La burbuja comenzaba a tener vida propia"²³.

Empresas como la gasera texana Enron, por ejemplo, hasta antes de su quiebra se dedicó más a la adquisición de deuda a través de la colocación de paquetes accionarios como "colateral" de los préstamos, que a la extracción y procesamiento de gas. Escándalos financieros y la ya esperada recesión económica que todo mundo había visto aproximarse menos Wall Street que incurría en falsas informaciones de repunte en las ganancias de empresas líderes, hacen reventar parte de la burbuja financiera en el mercado accionario, luego el capital emigra hacia el refugio de los Bonos del Tesoro estadounidense en tal cantidad que también hacen reventar una burbuja más en la deuda de EU bajando las tasas de interés después del 2000, hasta los sorprendentes 1.24 puntos porcentuales, su mínimo histórico.

Desde la Teoría Económica convencional (en la que suscribimos también a Keynes) lo que sucedió con la ortodoxia neoliberal desde el punto de vista de la productividad del trabajo fue que efectivamente aumentó la productividad de los trabajadores a escala mundial durante los 80's y 90's, y es que a través de esta teoría no podríamos ver nada más, vamos a explicar. Si consideramos la fórmula general de productividad para la macroeconomía convencional $Pt = Y / N$, en donde, como ya hemos visto varias veces, Pt es la productividad del trabajo, Y representa el PIB y N el número de trabajadores ocupados o con empleo formal, podemos constatar que con este punto de mira, podemos alcanzar altas tasas de productividad simplemente abatiendo al máximo la variable "N" y dejando a "Y" igual. La producción, pues, se incrementa en relación con el empleo, esto nos lleva a un nivel de sobreproducción donde el excedente, bajo condiciones adversas de consumo, difícilmente encuentra la posibilidad de realizarse en el mercado, pero no sabemos ni cómo ni por qué ocurre ese cambio en la relación Y / N. Lo que sucedió en realidad con la burbuja del 2000 no es explicable bajo este "paraguas" teórico.

Desde la teoría de Marx sobre la productividad podemos arribar a la conclusión más exacta sobre el fin de la burbuja del 2000, puesto que el carácter anárquico del capitalismo lo llevó con medidas desregulatorias e incentivadoras para el mercado financiero, a una crisis productiva cuando la productividad laboral misma del sector creador de los medios para la producción se estancó en sus dos vertientes; la de maquinaria y la de materias primas, dejando las empresas de introducir nueva maquinaria y equipo dentro de los procesos productivos, sus presiones "de costos"

²³ ARRIGHI, Giovanni. *Op. Cit.* p. 23.

que no eran más que presiones derivadas de su composición orgánica siempre ascendente, se elevaron sin la posibilidad de abrir nuevos mercados. En este contexto ha sido la reorganización del trabajo y la flexibilización del mismo, prácticamente los únicos motores de competitividad y reactivación de las ganancias, como lo ha indicado Perry Anderson, por la vía de la contención salarial y el abatimiento del poder del trabajador. Estas ganancias extraídas de los trabajadores iban a parar en su mayoría a los circuitos financieros globalizados. Es decir, esta vez el capitalismo no optó por el alza de precios para contener la caída en su tasa de ganancia, pero al final, el resultado fue el mismo; contracción del mercado y contracción de la producción, esto aunado al estallido de la burbuja financiera y el quiebre de muchas empresas ha generado hoy día sobreproducción de capital, de mercancías y un inminente colapso económico general, consumidores con demasiadas deudas y empresas con demasiada capacidad excesiva como para empezar a gastar.

La respuesta de la economía convencional será sin duda incrementar fuertemente el empleo a través del gasto público, lo cual generará bajo esta misma perspectiva ahora, una insuficiencia de producción. Sin embargo, el capitalismo no opera de esta forma, desde el punto de vista marxista, el investigador Edur Velasco afirma: "la producción capitalista podrá relanzarse de nuevo hasta que la crisis haya inactivado, desvalorizado o aniquilado físicamente a grandes segmentos del capital que operaban antes de su estallido. Es en estas condiciones donde se realizan modificaciones sustanciales en la producción de los elementos que integran el capital constante"²⁴. Si bien es cierto, pues, que algunas empresas han quebrado después del estallido de la burbuja del 2000, lo que la dinámica económica nos señala en estos años posteriores es que todavía la gran carnicería de capitales no se ha consumado, que los gobiernos buscan por todos los medios no dejarla llegar y que todavía alrededor del mundo se están formando burbujas desde los bienes raíces, inversiones inmobiliarias, hasta los bonos de deuda de gobiernos de países emergentes que ya están intentando repetir la experiencia de los años 70 al buscar financiamiento "barato" en un mercado de dinero saturado, temeroso y todavía excesivo para pensar en un posible "relance" del desarrollo capitalista.

3.3.2. El Tercer Aliento Neoliberal o el Lobo con Piel de Gallina.

A partir de este instante histórico es cuando comienza a dibujarse una nueva forma "transfigurada" de neoliberalismo en algunos países del mundo, y en especial en América Latina.

La versión clásica u ortodoxa del neoliberalismo a nivel mundial, se caracteriza por la reactivación de las ganancias del capitalismo líder o hegemónico (EU, principalmente) a través del quiebre de la organización de los trabajadores y el congelamiento de sus salarios. Además, y por esta misma vía, la reconversión industrial en cadenas integradas de producción que segmentan el

²⁴ VELASCO Arregul, Edur. "Productividad, Acumulación y Crisis." *Op. Cit.* p. 187.

proceso productivo (lo dislocan) para luego a través del desarrollo de la informática y las telecomunicaciones, integrar segmento por segmento, lo que elimina el poder disruptivo del obrero dentro del proceso mismo que si tenía en la producción en serie bajo el sistema fordista o de cadenas continuas. Por el lado de la política monetaria y comercial, la ortodoxia neoliberal quitó las barreras existentes en todo el mundo que impedían el libre flujo y transacción de capital financiero por todo el planeta, y a través de mecanismos tales como los cobros de intereses de la deuda externa, altas tasas de interés y las “Cartas de Intención” de los organismos financieros internacionales, las economías “líderes” extraían capital financiero líquido desde las periferias en todo el mundo. A través del libre comercio internacional las naciones voceras del neoliberalismo del “primer mundo” (EU, Reino Unido, Alemania y Japón, principalmente y con más fuerza) extraían materias primas baratas de los países pobres, además todos los capitalistas a nivel global se beneficiaron presionando a la baja el precio de la fuerza de trabajo interna de cada país al importar bienes salario más baratos de cualquier parte del mundo. Desde la política fiscal, desmantelaron el “Estado de Bienestar” en casi todas las naciones, reduciendo así gastos gubernamentales que competían directamente con la extracción de mayores ganancias en los mercados de salud, educación, vivienda, etc., que buscaba el capitalismo globalizado, además, la privatización de empresas públicas en estas condiciones contribuyó a la concentración y centralización del capital mundial, compradas todas estas con recursos netamente provenientes de la esfera de la circulación especuladora.

Todas estas medidas, arriba a grosso modo resumidas, tenían como propósito fundamental, incluso antes que el incremento en la tasa de ganancia, iniciar un nuevo proceso de acumulación mundial de capital, liderado por los EU y sus mega empresas corporativas, el principio básico sobre el que sustentaba el proyecto neoliberal era acumular y luego llegaría la preocupación sobre como utilizar este nuevo esquema mundial híper – concentrado e híper – centralizado, la consigna era, pues, concentrar la mayor cantidad de capital posible de dónde fuera, y en este sentido, pues, el dinero efectivamente dejaba de tener fronteras, pero también reglas. La devastación y severa erosión que estas políticas provocaron en el poder de compra de gran parte de la población mundial ya se ha expuesto aquí. Es cuando la crisis se manifiesta en su forma real y más acendrada para el capitalismo, pues se rompe el ciclo productivo del mismo y sin realización de mercancías no hay ganancia ni plusvalor que valga y los mercados financieros (que viven solamente de la realización efectiva de las mercancías por parte de las empresas con la mayor cuota de plusvalor y de ganancia posibles, es decir, el precio siempre tenderá a equilibrarse y a seguir al valor y no viceversa) con sus burbujas de precios accionarios terminan por reventar, cual fue el caso en el año 2000 y hasta la fecha.

Pero el pensamiento neoliberal es y ha sido capaz de sufrir mutaciones cuando ve en peligro su hegemonía ideológica y económica alrededor del globo. Actuando como un virus, en el sentido más biológico del término, se aloja en distintas y diversas formas de vida, aprende a

sobrevivir en ellas, mantiene períodos en los que permanece "latente" (más no muerto) esperando, o incluso, ayudando a provocar las condiciones idóneas para su reaparición.

En estos últimos tres años hemos visto surgir en América Latina gobiernos que antes que llamarse "de izquierda" (y si lo hacen es de forma indirecta a través de las empresas, también inundadas de la ideología neoliberal, que corporativizan los medios de comunicación) se reivindicaban como una especie de regímenes "sociales" (más no socialistas) o que procuran el bienestar para los más pobres, caso muy popular es el de Lula Da Silva en Brasil, quien en poco menos de dos años de gobierno ha elevado la edad de jubilación en el país y ha convertido a Brasil en un punto negro más en el mapa mundial de José Piñera al aprobar la nueva ley de pensiones para el retiro que privatiza las mismas al más puro esquema chileno pinochetista. Además es interesante señalar que los legisladores del gobernante Partido del Trabajo de Lula que se "atreveron" a protestar y votar en contra de este atropello para el trabajador brasileño fueron inmediatamente expulsados de su partido.

En Argentina, por ejemplo, en el año 2003 Néstor Kirchner llega al poder después de la más severa crisis económica y social que haya sufrido este país en los últimos 20 años. Su propuesta fiscal y de desarrollo económico, a simple vista, romperla con los preceptos neoliberales: promesas de aumento salarial, subsidios y jubilaciones, mayor presupuesto para salud y educación además de la "nacionalización" del sistema de pensiones argentino. ¿No es éste, pues, un traje a la medida de las necesidades del capitalismo hegemónico a nivel mundial hoy agobiado por la crisis de realización de mercancías? Nos podrán contestar que estamos confundiendo aquí el Neoliberalismo con el Capitalismo, que no todos los capitalistas son partidarios de este modelo, etc., en realidad lo que buscamos demostrar es cómo el principio eminentemente neoliberal de Hayek se empieza a aplicar bien en las llamadas "políticas neo – keynesianas", puesto que una vez más, para que haya 10 millonarios tienen que existir 10 millones de pobres, los que necesariamente serán desgraciados en beneficio del ciudadano "más evolucionado". Si no, respondamos la pregunta obligada de política fiscal ¿con qué recursos el gobierno argentino financiará este esquema de expansión del gasto para reactivarle el mercado a los capitalistas? La respuesta no podía ser otra, la solución "keynesiana" tan neoliberal como la que más: un agresivo programa de combate a la evasión fiscal, haciendo que las empresas pequeñas y medianas además de los evasores individuales paguen sus impuestos, lo que si se considera, pero no se dice es que dichas empresas e individuos tienen al factor evasión como uno de sus principales instrumentos de sobrevivencia en el mercado, si se les obligara a pagar simplemente quebrarían y desaparecerían su opción de vida y sustento²⁵, ello ampliaría la concentración del mercado y la centralización de los medios de producción. La segunda vía de financiamiento para el equipo Kirchner es la re – nacionalización de las jubilaciones y fondos de vivienda y pensiones de los

²⁵ JUNO, Martín. "¿La economía que viene o la economía que ya fue? En Revista electrónica OFFNEWS.info. Buenos Aires, Argentina, del 2 de junio de 2003.

trabajadores argentinos para utilizarlos en la construcción de obra pública. Si antes la extracción de más plustrabajo del obrero a través de políticas flexibilizadoras era la fuente principal del juego multimillonario que hacían las empresas en los mercados financieros internacionales, ahora se pretende que el mismo ahorro “forzado” de los trabajadores (como son pensiones, sistemas de retiro, etc.) resarza las pérdidas de mercado y de ganancias de las empresas mundiales a través del gasto público en obras, esto en el marco de la transferencia del gobierno argentino de 20 mil millones de pesos de aquel país a los bancos y el sistema financiero para su “recapitalización”²⁶. El plan de obras públicas argentino constituye, entonces, la zanahoria para el trabajador, pero al final de cuentas, siendo despojados de sus ahorros, los grandes beneficiarios de este plan serán las patronales de la construcción.

Ciertamente el neoliberalismo ortodoxo contribuyó al rápido y repentino desarrollo de un nuevo “fantasma” que quitaba el sueño a los ganadores de este proceso acumulativo a escala mundial años 70 – 90, ya no era el fantasma comunista de la URSS, sino el miedo a la conformación de cantidades de “bolsas” de resistencia popular por todo el mundo, sin una ideología o tendencia política definida a la cual atacar desde todos los medios, el capitalismo ha vuelto a engendrar miedo, esta vez a la “falsa inmutabilidad de las instituciones establecidas”²⁷ por el neoliberalismo clásico.

Pero existe todavía un elemento de gran importancia sobre el cual queremos hacer sólo algunas indicaciones para inducir posteriormente nuevos debates. Nos damos cuenta que el mundo actual con sus relaciones y actores políticos, económicos, sociales y culturales no es en nada el mismo que cuando EU inició la construcción del “Estado de Bienestar” que se diseminó hacia prácticamente todas las naciones del mundo durante los años 50 y 60. Si hoy fuesen aplicadas de nueva cuenta dichas medidas su efecto sería muy distinto al que en ese momento histórico resultó. Se han conformado (o están por hacerlo) nuevas formas de relación, por ejemplo, obrero – patronales, contribuyentes – gobiernos y empresas transnacionales – estados. Si ahora desde los grandes centros financieros y del pensamiento neoliberal en todo el mundo se ve con buenos ojos dicho proyecto que algunos gustan en llamar “políticas keynesianas” es por que piensan que no se correrán, para el capital globalizado, los mismos riesgos que devinieron en la crisis de ganancias y el ascenso del poder obrero en los años 70. El avance en la privatización de las empresas públicas es irreversible bajo este paraguas teórico, con esto al incrementarse el gasto público, el capital global se asegura que ese gasto no se quede en el mismo gobierno, a través de la lucha contra el ambulante y la economía informal y el pago de impuestos por parte de estos mismos, por un lado se busca socavar la competitividad que este sector tiene con respecto al formal, liberando así una vez más grandes cantidades de personas desempleadas pero cautivas del “régimen formal”, y por otro lado, al devastar competencia, el capitalismo se asegura

²⁶ Editorial de la Revista: PorMasas. (Versión electrónica). Del Partido Obrero Revolucionario de Argentina. No. 171. Buenos Aires, del 10 de mayo del 2003.

²⁷ ANDERSON, Perry. *Op. Cit.* pp. 44 – 47.

de que las limosnas que entrega el Estado a la población más pobre, al fina del ciclo regrese a los poseedores de los medios de producción en forma de consumo. Adquiridas también por el capital mundial, las empresas constructoras y fabricantes de maquinaria y equipo, se aseguran que el gasto público ejercido por el gobierno les sirva en su totalidad para incrementar la posibilidad de realizar en el mercado sus mercancías. Los organismos de crédito internacionales también buscan que aumentos en gasto público para la adquisición de viviendas terminen en sus manos siendo los intermediarios los trabajadores que reciben el crédito del gobierno pero la vivienda les es vendida por un particular. Así las reformas neoliberales han cerrado el círculo y ahora buscan poner en acción toda la capacidad ociosa de las empresas globales vía gasto público, a sabiendas que a donde éste vaya siempre caerá en la misma bolsa. Al mismo tiempo el excesivo gasto gubernamental servirá para reactivar la dinámica de endeudamiento de los gobiernos en todo el mundo, en pausa desde los 80's, colocando ahí grandes sumas de capital financiero que en estos momentos "revolotean" por todos los mercados mundiales generando burbujas por todas partes. Este ingreso masivo de capitales podría ocasionar una vez más incrementos de la inflación y desequilibrios en las finanzas públicas, y con ello reavivar de nueva cuenta el discurso neoliberal en su versión ortodoxa. En este sentido, Perry Anderson comparte una charla que sostuvo con un alto funcionario del Banco Mundial que afirmaba que el gran problema de la economía brasileña durante la presidencia de José Sarney no era una tasa de inflación demasiado alta, sino una tasa de inflación demasiado baja, y comentó el funcionario "esperemos que los diques se rompan...Aquí precisamos de una hiperinflación para condicionar al pueblo a aceptar la drástica medicina deflacionaria que falta en este país."²⁸Para alcanzar dicho objetivo el populismo demagógico es la mejor alternativa, el lobo, pues, con piel de gallina.

En este contexto mundial, ¿qué es lo que se viene para el trabajador mexicano en los próximos años? Y ¿podrá instalarse el neoliberalismo transfigurado de facto en nuestro país? Son algunos de los puntos que trataremos a manera de perspectiva en el siguiente y último apartado de este capítulo III.

3.3.3. La perspectiva para el trabajador mexicano y la falsa alternativa del Gasto Social.

Después de la histórica derrota priísta en la elección presidencial del 2000 en México, el país ha devenido en un acelerado proceso de descomposición social y evidente putrefacción de los sistemas de partidos políticos, todos ellos mantenidos únicamente por las aportaciones forzosas de los contribuyentes.

En este contexto se inscribe la crisis del neoliberalismo a nivel mundial y la búsqueda por parte de sus impulsores de evitar a toda costa la ruptura del "status quo" y el orden institucional

²⁸ ANDERSON, Perry. *Op. Cit.* p. 44

que ellos mismos se encargaron de construir durante casi más de 30 años. Por ese lado surgen figuras como Lula Da Silva, Hugo Chávez, Néstor Kirchner, entre otros, que buscan demostrar que la democracia latinoamericana forjada por el anti – comunismo norteamericano de los 70's y 80's funciona y cualquier cosa es posible porque en realidad el pueblo es el que decide. Bajo la lupa económica, el proceso responde a una nueva necesidad de expansionismo capitalista a nivel mundial que ha visto refrenados sus impulsos luego de la devastación de mercados y burbujas financieras que la versión ortodoxa del neoliberalismo dejó a su paso.

En México vivimos ahora en un clima de neoliberalismo ortodoxo pero con "libertinaje político" para los grupos de poder en pugna. Ciertamente el estilo de gobierno de Vicente Fox no responde a las necesidades que en este momento enfrenta el capital globalizado. El miedo de un probable estallido social en forma de múltiples luchas todas ellas interconectadas en redes de cooperación hacen necesario para el discurso basado en el poder del dinero un ejercicio del poder político basado en la represión, el corporativismo y el entreguismo incondicional, un esquema, diríamos vulgarmente de "zanahoria y garrotazo" con doble ración de lo segundo, por su puesto. Nos hemos dado cuenta que para el modelo neoliberal no es suficiente garantía de gobierno el simple aval democrático que una mayoría en las urnas puede dar. Está requiriendo, en estos momentos de exponencial angustia y descontento social, una nueva escalada de desarticulación colectiva a un nivel mucho más profundo del que se experimentó hace ya poco mas de 20 años, pero sin descuidar el tradicional elemento sindical, corporativista y de las instituciones emanadas del Estado. La nueva versión del neoliberalismo, por ejemplo, que comienza a desplegarse en Argentina, Chile o Brasil, tiene como arma principal la reactivación del gasto social que cumple una doble función: por un lado descomponer la organización social colectiva marginal al Estado, y por otro subsidiarle al capitalismo mundial la reconfiguración de un mercado dinamizado.

La experiencia europea que consistió en la aplicación de los preceptos neoliberales a través de los supuestamente llamados gobiernos de "izquierda" resultó ciertamente exitosa para el efectivo desmantelamiento del "Estado de Bienestar", y desde el interior de los propios partidos llamados "obreros" alentar y consolidar las políticas flexibilizadoras y precarizadoras del trabajo, tal fue el caso de España con Felipe González y de Francia con Mitterrand, por mencionar algunos. Esta misma variante de "mascarada" electoral se ha tratado de imponer como generalidad en América Latina por los ganadores del juego de especulación y acumulación de los años del neoliberalismo, pero ahora con el plus del fortalecimiento de las "instituciones y vías democráticas" que ellos mismos crearon en estos países, y sobre la base de un nuevo orden y correlación de fuerzas mundiales.

En México, las cosas, dentro el terreno institucional, se les han complicado un poco a los defensores del neoliberalismo transfigurado. La victoria foxista en el 2000, ciertamente contribuyó al encauzamiento institucional de las distintas mafias políticas nacionales en su lucha por el poder. Mas sin embargo, la ortodoxia económica del foxismo está acendrando aún más el problema que la nueva mutación neoliberal busca resolver bajo los parámetros ya creados por ellos mismos.

El problema con que se encuentran estos beneficiarios capitalistas de la burbuja financiera norteamericana (y luego mundial) es que en México, dentro de los canales del Estado no existía una fuerza política verdaderamente de izquierda que pudiera recibir el encargo de echar a andar este nuevo disparate económico, y con lo único que se han encontrado es con un PRI más o menos metamorfoseado al cual le llaman PRD, y es lo más parecido al neoliberalismo de tercera generación que se ha diseñado para Latinoamérica, con el extra de ser un grupo de poder caracterizado por su corrupción, falta de ideología y oportunismo, por lo que resulta ser lo suficientemente inestable y poco responsable como para representar algún éxito a largo plazo, por lo que la posibilidad de “útese y tñese” está más que abierta.

La opción en estas circunstancias de “reactivar el mercado” a través del gasto público resulta ser en México una bomba de tiempo para los asalariados y sin posibilidad de desactivarse.

Hemos escuchado pregonar infinidad de veces al vocero oficial del neoliberalismo en México, el socio y amigo más cercano de Carlos Salinas de Gortari, el empresario Carlos Slim (quien fue uno de los grandes ganadores de esta triste y sombría época económica y social para nuestro país en materia de rezago salarial) sobre la necesidad de impulsar el mercado interno a través del gasto público y la baja de los impuestos, sobre la necesidad de otorgar más subsidios a las empresas, ah eso sí, nacionales solamente (como si quedara todavía alguna), y ser más agresivos en las reformas sobre la Ley del Trabajo.

Desde los fundamentos verdaderamente keynesianos hasta los minimalistas y teóricamente contradictorios (hasta con el propio Keynes) modelos Hicks y Hansen y otros más que ahora rescatan como neo – keynesianismo, la base de una expansión de la participación económica del gobierno en el sistema productivo es el ahorro interno. No tendríamos que hacernos esta pregunta después de todo el proceso que hemos construido durante esta investigación, pero de todas formas la formularemos: ¿ha existido en México recientemente una política económica o un desarrollo de las formas de organización de los trabajadores de este país que haya detonado un acelerado y sostenido incremento de los salarios y su poder adquisitivo que permitiera pensar en la diversificación del consumo obrero y hasta en la posibilidad de que pudiera ahorrar? No creo que tengamos que responder una vez más a esto, pues está más que demostrado. México es un país en donde, para el año 2000, los gastos de capital para las familias que perciben entre 0 y 8 salarios mínimos (el 72%) representan en promedio el 5% del gasto total y de entre ese 5%, el destinado al ahorro es el 65%, es decir, el 3.25% del gasto total de las familias se destina al ahorro (ver cuadro 19 y 20 del anexo estadístico para el capítulo II), del cual, gran cantidad de éste nunca pasa por el sistema financiero (en la mayoría de las familias de escasos recursos se recurre a métodos como las tandas, el “cochinito”, etc.). Para darnos una idea de la estructura del financiamiento de nuestro país, podemos decir que el ahorro bruto (que son los ingresos de la nación menos sus gastos más las transferencias y los préstamos que recibimos del resto del mundo) desde 1990 y hasta la fecha supera en un 250 o 450 por ciento al ahorro neto (que es la simple resta de los ingresos menos los gastos de un país sin contar al resto del mundo). Nuestra estructura de ahorro interno, pues, nos

señala ser una economía dependiente del ahorro externo, si aumentan los gastos de un agente económico, en este caso el gobierno, el financiamiento tendrá que venir del exterior ni más ni menos, o bien de una estrategia no menos suicida y criminal para los trabajadores; imitar el programa argentino y renacionalizar el sistema de pensiones para subsidiar las pérdidas de las empresas nacionales y aumentar su competitividad vía subsidios.

El Gobierno de la Ciudad de México: ¿Ejemplo nacional del modelo "Neoliberal Transfigurado"?

Desde esta plataforma, nuestra hipótesis es que el neoliberalismo mexicano se está reagrupando para intentar exhalar lo que pudiera ser su último aliento, sin escatimar esfuerzos preparan el terreno mexicano para, tal vez, la más crucial de sus batallas, reinventar el "caos" del llamado "populismo" y la demagogia en el terreno de la apariencia para reactivar el proyecto neoliberal a una escala ampliada en lo esencial.

Y puede ser que el grupo salinista en México ya haya mostrado sus cartas, escogiendo a la Ciudad de México como escenario de un "ensayo general" y parte de la gran obra nacional. Es dentro de este contexto que se inscribe un personaje aparentemente "nuevo" pero con una larga trayectoria dentro del viejo régimen priísta, abanderado de la visión política lombardista (bien conocida por los militantes del PRI en los años 60 y 70), que, aceptando los designios del grupo neoliberal todavía en el poder económico, de buena gana se parece perfilar como el director escenográfico del tercer aliento neoliberal, Andrés López Obrador, citando las "obras maestras" de Salvador Borrego (por sus declaraciones de invencibilidad, al igual que Adolfo Hitler cuando declaraba que su ejército era indestructible y él políticamente invencible) se acomoda como el lado más visible de un proyecto que busca reconstituir un mercado interno a costa una vez más del trabajo del asalariado. Es importante preguntarnos si es el Gobierno del D.F. el más fiel ejemplo que tenemos en estos momentos en México de cómo el gasto público puede servir a una élite de capitalistas globales en detrimento de la sociedad acentuando una escalada de descomposición y degradación de la convivencia dentro de un espacio social determinado, es decir, la avanzada del neoliberalismo "tercera generación" que en otros países de América Latina, como ya vimos, presenta la coartada del "asistencialismo a los pobres", que por un lado revive la dependencia social hacia el aparato burocrático del Estado dirigiendo a las organizaciones populares existentes o incipientes hacia la subordinación gubernamental y por otro avanza en lo central del proyecto; privatizar lo que ni la primera ni segunda generación lograron, abolir las conquistas obreras que ni el neoliberalismo más utópico hubiera imaginado.

Detrás de dicho proyecto, en México, no estaría más que la oligarquía salinista que ha encontrado sólido posicionamiento tanto en el gobierno de la capital mexicana como en el grupo de empresarios que la controlan, veamos algunos ejemplos.

Desde el principio del gobierno local en el D.F., más precisamente entre los años 2000 y 2001 se creó el Consejo Promotor de Proyectos Específicos de la Secretaría de Desarrollo Económico del Distrito Federal, el cual está hasta la fecha integrado por los empresarios Roberto Hernández (responsable de la quiebra virtual de Banamex y su venta al Citigroup), Roberto González (propietario de la monopólica Maseca y entrañable amigo de Carlos Salinas) y por su puesto Carlos Slim Helú. Este Consejo ha tenido como función principal idear y llevar a cabo proyectos de inversión en diferentes zonas del DF, con la ventaja para los empresarios de gozar de todas las exenciones fiscales posibles y total libertad de maniobra y cambio en los usos del suelo²⁹.

Según algunas fuentes periodísticas, el gobierno de López Obrador transfiere mensualmente millones de pesos del gasto público local a las diferentes empresas del empresario salinista Slim, ya sea a través de spots televisivos jamás transmitidos pero totalmente pagados a la empresa Televisa, se habla que en los tres años del gobierno capitalino, Televisa ha recibido casi 200 millones de pesos por concepto de pago de publicidad³⁰, y Carlos Slim posee el 33% de dicha televisora (y gracias a su alianza con Bill Gates de Microsoft, quien adquirió el 7% de la empresa, la mancuerna Slim – Gates posee el 40% de Televisa), además de licitaciones para contratos de publicidad con el gobierno del DF (GDF) que jamás se realizaron y fueron entregados directamente a las empresas mediáticas. El empresario al que Carlos Salinas le regaló Telmex, puesto que la empresa de telefonía en manos del Estado valía algo así como 12 mil millones de dólares haciéndose de ella, pues, Carlos Slim con tan sólo una inversión de 400 millones de dólares, ¿un regalo? Sí pero, al parecer, con sus asegunes, ya que se rumora que Salinas posee una fuerte cantidad de las acciones serie “L” de la empresa (que garantizan anonimato, no participan en las decisiones del consejo de administración, pero sí cobran utilidades), este empresario que fungió como uno de los personajes que más activamente participó en la campaña presidencial de Salinas en 1988, el empresario que en sus inicios se dedicaba a manejar los dineros de la falange libanesa en la bolsa de valores de México, este mismo Slim fue el que financió casi toda la campaña de Cárdenas Batel hacia la gubernatura de Michoacán, el mismo cuyo hermano Julián fungía como comandante de la Dirección Federal de Seguridad de la Secretaría de Gobernación en los años 80 de la guerra sucia en México, el mismo Slim que firmó al periodista Carlos Payán Verver como funcionario de su grupo Carso al encargarle la administración de la empresa Argos, propiedad del libanés, Carlos Slim, consuegro también de Felipe González (ex Jefe del Gobierno español), quien jugó hasta el último momento con Francisco Labastida por la presidencia de la República, y quien prepara la creación de un diario de circulación nacional para mediados del 2005 y aumentar su poder mediático donde se gana o se pierde el poder político, este mismo Carlos Slim ha adquirido prácticamente todo el “Centro Histórico de la Ciudad de México”, y con él un nuevo agente de

²⁹ GRAJEDA, Elia. “Puerta abierta a empresarios si crean empleos afirma AMLO”. En periódico El Universal, México, del 13 de septiembre del 2003.

³⁰ CASTILLO, Adrián. “Irregularidades detectadas por la Contaduría Mayor de Hacienda en el GDF” en periódico La Crónica de Hoy, México, del 22 de julio del 2003.

ventas al parecer útil para un proyecto de neoliberalismo tercera generación, López Obrador³¹. Con transferencias de recursos desde las finanzas públicas locales hacia el “Berlusconi mexicano” Slim, en forma de exenciones fiscales, el apoderamiento del Centro Histórico por parte del grupo Carso es ya una realidad. Para ello el empresario libanés creó 5 nuevas inmobiliarias: “La Guardiania”, “Compañía Urbana San Francisco”, “Inmobiliaria Centro Histórico”, “Inmobiliaria Carso” e “Inmobiliaria Inbursa”, que concentran ya la propiedad de los edificios con más valor histórico y artístico del primer cuadro de la ciudad, incluso ya el Centro Histórico fue incluido en los remates de la Bolsa Mexicana de Valores, cuyas acciones, con seguridad, serán rápidamente concentradas en las manos del grupo Carso y sus socios³².

Los desalojos de las familias y comercios del Centro Histórico del DF para la conformación del nuevo “Slim Center” han corrido por cuenta de las finanzas y policías del GDF, además de las supuestas promesas de indemnizaciones que reciben los desplazados (130 mil pesos cuando las viviendas están valuadas al menos en 220 mil pesos, la diferencia esta vez no la pondrá el GDF a favor de Slim sino los desplazados). Sin embargo, en la Alameda del Centro donde se construye la “Plaza Alameda” (proyecto ideado y financiado por Slim y los gobiernos local y federal), los actuales dueños de misceláneas, farmacias, panaderías, paletterías, taquerías, librerías, entre otras, han sufrido, según reportes de cierta parte de la prensa capitalina, la represión y violencia del gobierno local, pues habrían sido víctimas de amenazas y de la destrucción por parte de funcionarios del GDF y de la delegación Cuauhtémoc de sus locales y puestos de trabajo. Pero la miopía neoliberal no ve más problema (cuando se esfuerza mucho en ver) en esta situación que dinero, ofreciéndoles sólo dinero a las familias para que se vayan sin entender que las raíces y la pertenencia a un lugar y un espacio de vida no valen eso ni diez veces más³³.

Otro ejemplo de transferencia de recursos del Estado hacia el capital y cómo podría funcionar una nueva etapa del neoliberalismo en México, nos lo ofrece el GDF, cuya prioridad, según estos números, es el resguardo de los negocios de los empresarios herederos del proyecto neoliberal ortodoxo y ahora perfilados promotores de esta nueva transfiguración. Los datos sobre el número de elementos que vigilan las zonas más conflictivas de la capital son interesantes. Según cifras de la propia Secretaría de Seguridad del DF, las zonas más peligrosas de la ciudad son la colonia Del Valle, en donde están asignados 12 policías y 6 patrullas para resguardar aproximadamente 32 manzanas, Narvarte con 28 policías y 14 patrullas, Portales con 10 uniformados y cinco patrullas, Santa María la Rivera con seis policías y tres patrullas, Doctores 24 policías con 12 patrullas y Roma con tan sólo 20 policías. Pero en el llamado “corredor Reforma – Centro Histórico” que representa alrededor de 34 manzanas, y no incluye, por su puesto, colonias

³¹ Información contenida en: Subcomandante Marcos. Calendario de la Resistencia, Diciembre: Distrito Federal, la duodécima etapa. México, 24 de febrero de 2003, en www.ezln.org, además se consultaron partes del libro: MARTÍNEZ Mendoza José. Carlos Slim. Retrato inédito. Ed. Océano, México 2002.

³² MONGE, Raúl. “La Apropiación”. En revista Proceso. Núm. 1405, México, octubre del 2003.

³³ *Ibid.*

como la Morelos, están asignados 2,400 policías³⁴, esto sirva como ejemplo ilustrativo para luego plantearnos las preguntas ¿hacia dónde va el dinero en un modelo “keynesiano” como el que describimos cuando hacíamos referencia al desarrollo norteamericano? y ¿hacia dónde van los presupuestos en un modelo de “neoliberalismo transfigurado”? ¿Será esta nueva figura la que se ensaya en la capital del país? ¿Tendremos, pues, la posibilidad en estos momentos de conocer dentro de la experiencia de la Ciudad de México, los resultados que podríamos obtener de una probable implementación en el país de este neoliberalismo de “tercera generación”? A primera vista existe un aceleramiento de la descomposición social en todos sus niveles, pero aún no hay posibilidad de reconocer lo que esta nueva fase ha dejado como saldo a la capital del país. Sólo podremos, entonces, dentro de esta investigación, esbozar algunas características iniciales y peculiares de esta tercera fase neoliberal que reconocemos en las políticas económicas y sociales en el D.F., la cual, a manera de hipótesis, creemos que se ensaya en nuestro país dentro del Gobierno de la Ciudad de México, pero que observamos también ya de manera más asentada y menos confusa en otros países de América Latina (ya mencionamos algunos casos):

Es probable que para esta tercera fase del proyecto neoliberal sea de gran utilidad, como ya vimos, canalizar la importante cantidad de recursos financieros, que todavía flotan dentro de la esfera de la circulación en los mercados de valores, hacia el financiamiento de la reactivación de los mercados de consumo final a través del crecimiento de la esfera de la producción (aquí, el interés de esa medida sería facilitar la realización de la producción), pero con la peculiaridad de que dicho financiamiento se realice vía deuda y por medio de los Estados nacionales y/o locales. En este sentido, y como dato relevante podemos señalar que del 2000 al 2002, la deuda del GDF creció 66.7% (cuadro 35 del anexo estadístico del capítulo III), y ya podrán estar en marcha los proyectos por parte del gobierno de emitir bonos de deuda del GDF tipo CETE en la Bolsa Mexicana de Valores. Siguiendo a Echeverría – López Portillo, esta deuda no estaría sirviendo para financiar programas económicos, obras o procesos productivos que generen crecimiento o que conformen un nuevo modelo industrial y de desarrollo para la ciudad, sino que irían a subsidiar actividades económicas totalmente estériles, actuando como si fuera una burbuja financiera al más puro estilo ortodoxo del modelo, puesto que dichos subsidios están encaminados a la simple concentración y centralización del capital a nivel local y no a la creación de más valor. Son programas, pues, que buscan crear un efecto “aparición” que permita al capitalista avanzar en su propósito de incrementar la productividad y precariedad del trabajo expulsando obreros hacia fuera del proceso, dicho efecto “aparición” reinstala a unos cuantos trabajadores expulsados y sólo de manera temporal en el proceso productivo, les da empleo por un tiempo, inhibiendo así el descontento y consolidando los procesos de flexibilización y “cooperación” obreros – empresarios, para ello es necesario el crecimiento económico, el cual una vez más sería subsidiado por los

³⁴ De la página electrónica del Gobierno del D.F. www.df.gob.mx. Informes de actividades mensuales de las diferentes Delegaciones Políticas, octubre de 2003.

impuestos de los contribuyentes y la deuda. Deuda que al final de cuentas terminarán pagando los asalariados de este país, ya sea expropiándoles riqueza colectiva (privatizaciones) que influye en su nivel de vida, o bien recortando salario social cuando los excesos del capitalismo global entren en crisis y se ponga en práctica una vez más la vertiente ortodoxa del pensamiento neoliberal.

La búsqueda del grupo ganador durante el período de los años 80 – 90 (principalmente los socios del ex presidente Salinas) de instalar la versión actualizada del proyecto económico y político neoliberal ha requerido que los medios masivos de comunicación en su completo dominio (ya sea porque son poseedores directos de las empresas de medios o porque la publicidad de sus empresas representa la mayor parte de los ingresos por este concepto en los demás medios que no están en su poder formal) tiendan una cortina de humo sobre los efectos y la naciente configuración de dicho proyecto en su nueva etapa, pues se perfilan ellos, nuevamente como parte de los beneficiarios, ello contribuye a profundizar la espiral ascendente de descomposición de la política institucional que escandalosamente hoy en día se vive en México. Perry Anderson al respecto afirma que la construcción de una verdadera democracia se sustenta en "...una democratización de los medios de comunicación, cuyo monopolio en manos de grupos capitalistas superconcentrados y prepotentes es incompatible con cualquier justicia electoral o soberanía democrática real"³⁵ a lo que el aspirante presidencial Obrador señala que "en esta industria (de los medios masivos de comunicación) hay toda una tradición en ese sentido, hay familias que han venido trabajando en este ramo desde hace mucho tiempo. Esto es importante para la industria y es importante para el país..."³⁶. Las formas burocráticas derrochadoras y ostentosas de poder y recursos del priísmo de las cuales Obrador y sus más altos colaboradores en el GDF fueron durante algún tiempo partícipes parecen haberse instalado también en la ciudad, hablando de austeridad cuando el costo presupuestario diario de su oficina solamente es de 417 mil 427 pesos y el costo en comunicación social es de 500 mil pesos diarios. Los programas de apoyo para adultos mayores, donde es indispensable contar con una credencial de elector para recibir el beneficio, (si no pueden corporativizar tu voto, no existes como persona) responden claramente a la lógica de concentración, centralización y transferencia de recursos del Estado al gran capital, puesto que dichos apoyos no pueden ser utilizados mas que en los centros comerciales incluidos en el proyecto, entre los cuales está la mega corporación Wal – Mart y los más pequeños Comercial Mexicana y Gigante. La "amabilidad" también opera de manera expedita para los grandes empresarios como Slim; pues la regularización de los predios que se ha adueñado en el Centro Histórico tardaron un año solamente cuando para cualquier ciudadano este trámite tarda cuando menos tres años³⁷.

Otro de los problemas más graves que enfrenta la ciudad es el estar llegando a momentos en donde la convivencia humana es cada vez más difícil. En la "ciudad de la esperanza", según

³⁵ ANDERSON, Perry, *Op. Cit.* pp. 47.

³⁶ Periódico La Crónica de Hoy. Del 17 de septiembre del 2003.

³⁷ Periódico La Crisis. Del 6 de octubre de 2003.

nuestra ponderación con base en la Canasta Obrera Indispensable (la COI), suponiendo que ésta se haya incrementado en razón exacta a la inflación general anual (la cual ha sido del 2002 hasta el 2004 de 14.55% según el Banco de México³⁸) su valor ahora estaría en los 201.61 pesos, con un Salario Mínimo vigente para la Ciudad de México de 45.24 pesos y con datos proporcionados por INEGI³⁹, el 75.56% de la población ocupada en el 2004, es decir, 2 millones 865 mil 167 personas ocupadas no alcanzan a cubrir sus necesidades mínimas diarias de alimentación, aseo y transporte, es decir, no perciben un salario suficiente para reproducir su fuerza de trabajo. En lo referente a salud pública, más de 4 millones de personas no cuentan con el acceso a la misma y el servicio que se brinda en los hospitales a cargo del gobierno del DF es uno de los peores del país⁴⁰, siendo el desabasto de medicamentos y equipo médico algunos de los problemas. Como ejemplo que ilustra este rostro autoritario y despreciativo por parte del gobierno de la Ciudad hacia la salud de la población se puede mencionar el caso del cierre del Hospital Pediátrico de la delegación Azcapotzalco en 2003, para transferir las instalaciones del mismo a la Policía Bancaria para la construcción ahí de un nuevo cuartel. Después de una intensa resistencia popular sin quedar libre de amenazas y agravios por parte del Gobierno del D.F., se desistió de la construcción del cuartel pero tampoco se ha reinstalado el hospital, el único pediátrico de la zona, cabe decirlo⁴¹ Con el agravante de un aire intoxicante y mortífero producto de las constantes exhalaciones de gases venenosos de millones de automóviles, lo cual es premiado con la construcción de grotescas y deprimentes estructuras de cemento gris de "doble piso" para que puedan, las cosas, no las personas, "gozar" mejor la ciudad.

Como parte final de esta pequeña radiografía socioeconómica del Distrito Federal, señalamos algunos datos más, simplemente para darnos una idea de la situación que en la capital del país prevalece, y ante la cual esta administración ha logrado poco para corregirla, tal pareciera, pues, que los grandes logros del gobierno actual del D.F. se sustentan en el asistencialismo espectacular y la reactivación de la concentración y centralización del capital, lo cual puede comenzar a dibujar ese neoliberalismo "fase 3" de nuestra hipótesis más reciente y hasta cierto punto inesperada, dejando en claro que no estamos hablando nada más de un proyecto, si neoliberal, pero rebajado con agua, más moderado, o menos destructor, más bien ese es el rostro oficializado que se pretende mostrar, algo así como "de los males el menos", pero estamos lejos todavía de saber si será exitoso así como sus posibles alcances. Pero veamos; según la Encuesta Nacional de Empleo Urbano de INEGI, cada día hábil del año 2002, 1,223 habitantes del D.F. pasaron de estar en el nivel medio o de pobreza al nivel de pobreza extrema y marginación (para el INEGI, con ingresos que van desde los 10 hasta los 86 pesos diarios). Para el año 2002, La

³⁸ Cifra consultada en la página electrónica del Banco de México: www.banxico.gob.mx.

³⁹ Estadísticas Sociodemográficas para el Distrito Federal 2004. En www.inegi.gob.mx.

⁴⁰ *Ibíd.*

⁴¹ La crónica de esta lucha se encuentra en el boletín mensual "La voz del Anáhuac" el cual puede consultarse, además de una cronología del conflicto, en la página web del Frente Zapatista de Liberación Nacional (FZLN): www.fzln.org.mx.

Ciudad de México era la cuarta entidad de la República con mayor tasa de desempleo y casi un millón y medio de personas ganaba de uno hasta dos minisalarios, esto es, el 27% de los trabajadores capitalinos. La precarización del trabajo en el D.F. es ya sin duda un estado de alerta social, y el número de capitalinos que trabajan y ganan menos de un salario mínimo o que incluso no perciben salario aumenta a razón de 4% anual desde el 2000. Como sabemos, tan sólo los trabajadores que perciben cinco minisalarios o más pueden acceder a una COI completa, y para el caso del D.F. en esta situación tan sólo se encuentra el 13.8% de la población total (ya incluyendo a la población no ocupada). Ello nos habla, si no de manera concluyente (esto requeriría de un análisis sobre la situación local de la Ciudad de México más a profundidad), si de forma preliminar de una contradicción relevante entre el proyecto del gobierno de la capital del país, el cual en el discurso arenga sobre la importancia de generar empleos y crecer hacia adentro, justificando con ello las alianzas que Obrador ha sellado con el sector más corrupto del empresariado mexicano, y sus resultados parciales indican, al contrario, pérdida de empleos y deterioro en los niveles de ingreso de la población, lo cual pudiera estarnos indicando también, un deterioro en la calidad del empleo en la ciudad. Sin embargo, una de las principales preocupaciones del monstruo neoliberal en su nueva fase que comenzamos a esbozar, es el canalizar los recursos públicos hacia los señores del dinero para enriquecerlos aún más y afianzar su camino hacia la realización de sus mercancías y poder así relanzar una escalada expansionista en la concentración y centralización del capital, a esto parece más bien responder la lógica económica de la actual administración del Distrito Federal, reposicionando así con gran fuerza a la plutocracia mexicana representada por Slim, Zambrano, Roberto Hernández, etc., de nueva cuenta en la cúspide del poder político en México.⁴²

¿Estamos, entonces ante un primer ensayo de la transfiguración neoliberal aplicada en México y en espera de la aprobación por parte de las mega corporaciones globales? Todavía es apresurado contestarlo, pero sí podemos afirmar que las consecuencias para el nivel de vida de los trabajadores, están siendo y serán, como podemos inferir desde aquí y dilucidando algo de esta nueva direccionalidad económica, igual de catastróficas que la versión ortodoxa o tradicional.

El neoliberalismo, pues, sigue escondiéndose en sus rincones favoritos y en ese sentido sin cambiar de táctica: partidos y gobiernos que formalmente se declaran en contra de él. Desde ahí instrumentan privatizaciones aparentemente de "beneficio social" y "extenso" (como la del Centro Histórico) encubiertas o maquilladas de "rescates altruistas" (al más puro estilo del archirufián George Soros) como es el caso de la venta del Bosque de Chapultepec a un "fideicomiso" encabezado por, ¡quién más! Carlos Slim Helú, y controles fascistas disfrazados de combate a la delincuencia que al trabajador nada le resuelven pero si lo ponen contra la pared. Caso concreto, el importado plan "cero tolerancia", fundamentado en un artículo de los criminólogos G. I. Kelling y

⁴² ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO URBANO. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). Se consultaron los años de 2002 y 2003 en la página web del INEGI: www.inegi.gob.mx.

J. Q. Wilson, publicado en 1982 de título "Cristales rotos" en el cual se mencionan los factores que favorecen el surgimiento del crimen en las ciudades: "Hay un terreno abandonado, crece la mala hierba, alguien rompe los cristales, los adultos ya no riñen a los niños que hacen ruido, y éstos, así animados en sus andanzas, se vuelven rebeldes, se van las familias, se va acumulando la basura, la gente empieza a beber frente a las tiendas, un borracho se cae en la acera y puede quedarse ahí hasta que se recupere, los mendigos se dirigen molestando a los transeúntes, y si hay mendigos, mañana llegarán los ladrones y pasado los asesinos"⁴³. En efecto, la "nueva" labor del policía se hace oficial y no es la de perseguir a los grandes criminales, sino a los jóvenes, hombres y mujeres pobres que pueden convertirse en viciosos y luego, "naturalmente", en criminales, es decir, la pobreza es la madre de la criminalidad, pues ésta se convierte en el crimen original y la justificación para la persecución, muy a tono con la ideología de Obrador, en la cual hay crimen porque hay pobreza, luego los criminales son los pobres y toda organización solidaria vecinal, entre pobres, si no es sujeta por el control del Estado, es sospechosa entonces de ser una banda criminal.

En sí, pensamos en una versión transfigurada dada la necesidad capitalista por resolver los problemas de sobrecapacidad de las grandes corporaciones a nivel mundial y romper el esquema rígido y férreo que les impuso la ortodoxia a las economías del tercer mundo en cuanto al financiamiento y la contratación de deuda. Pues si se trataba antes de que todos los flujos financieros fueran hacia un solo mercado, ahora se trata, por el contrario de que esta fase de acumulación terminada, quizá en su primer movimiento, empiece a producir y a generar las condiciones necesarias para poner en marcha la capacidad ociosa del capital constante de las grandes potencias mundiales (EU y Unión Europea) y colocar de manera redituable todo el capital financiero acumulado, generando así un nuevo proceso de dependencia "periferia – centro" de recursos financieros para el crecimiento, detonando un auge en la contratación de deuda por parte de los gobiernos locales con la idea de que el precio del dinero está barato. A manera de hipótesis final diremos que el pensamiento neoliberal se lanza a la búsqueda de la pieza faltante en su esquema concentrador y centralizador; las políticas que aseguren crecimiento, estabilidad social, pero que al mismo tiempo no transfieran recursos de manera definitiva o constante hacia la clase trabajadora (que fue el error desde el punto de vista capitalista en el que incurrió el keynesianismo de las décadas 50 y 60). Para ello va a ser necesario para el neoliberalismo construir sobre algunos de sus cimientos ortodoxos, como por ejemplo, la flexibilización y precarización del trabajo como el motor principal de la elevación de las tasas de ganancia con pequeños lapsos de efectos "apariciencia", la concentración y centralización del capital a través de operaciones en los mercados financieros, y la extracción de recursos ya sean financieros o de materias primas de los países periféricos hacia los hegemónicos económicamente hablando, dicha tendencia se podría consumir cuando el colapso del neoliberalismo tercera generación se concrete y si la estrategia de bajas

⁴³ Subcomandante Marcos. *Op. Cit.*

tasas de interés y "too much money" en los circuitos financieros logra su cometido de romper los diques que impedían el flujo de capitales desde las potencias económicas hacia las periferias.

Aquí en México, como ya observamos, los auto proclamados y promovidos como adalides de la lucha antineoliberal y antiimperialista no son mas que productos directos del viejo régimen priísta, forjados en sus entrañas, amamantados con la sabia de la corrupción y alimentados con la sangre del autoritarismo genocida de los años 60 y 70, cuando estos personajes disfrutaban llenándose de la demagogia y el cinismo criminal de Luis Echeverría, Gustavo Díaz Ordáz e incluso, José López Portillo, ahora ellos dicen ser los "Mesías" de un México que antes ya habían destrozado. El neoliberalismo transfigurado o de "tercera generación", pensamos, comienza a expresarse a través de una serie de gobiernos de supuesta "izquierda" alrededor del mundo aliados a un mítico "capital nacional" con la consigna de limarle las filosas aristas al neoliberalismo tradicional y hacerlo más viable y menos tormentoso en su aplicación, a través de su "táctica genial" de convertir a sus víctimas, a los millones de marginados y pobres extremos que ellos mismos saquearon y humillaron, en sus nuevos aliados a través de esquemas asistencialistas que despojan de toda dignidad a cambio de que literalmente no mueran de hambre. Empero, hemos podido observar que la esencia del proyecto permanece intacta e incluso fortalecida, esa es, al final, la razón por la cual los señores del dinero ven más útil un gobierno de falsa "izquierda" en el poder que la tradicional mancuerna empresarios – partidos de derecha, el eterno juego de los espejos, de las apariencias, de las mascaradas que le permiten al capitalismo reinventarse una y otra vez sin transformarse en sus fundamentos básicos y obteniendo una bocanada de nueva y falaz viabilidad social.

En este contexto general de las cosas, el trabajador mexicano debe estar muy atento al discurso falseado del regreso de las políticas asistencialistas como solución al rezago salarial que por décadas han sufrido. La generación de empleo por sí misma no debería ser la principal demanda y lucha de los asalariados, pues eso sería admitir una derrota histórica que desde 1982 en México se viene preparando. Desde nuestro punto de vista es solamente por la vía de la organización de los trabajadores que se podrá romper con las estructuras y esquemas que persisten en el sindicalismo nacional, el cual, corporativizado hasta la médula, ha dejado hacer sin oposición alguna a este modo de pensamiento económico que ahora rige las relaciones de producción en el país, cúpulas sindicales corruptas que sólo saben organizar desde sus dirigencias ostentosas de puestos políticos, marchas al más puro estilo del Velzquismo cetemista, y sólo en los momentos cuando la cúpula ve bajo amenaza algún coto de poder, entonces las grandes movilizaciones son llamadas desde arriba para defender el status – quo de una élite acomodada y no los derechos arrancados de una base vapuleada por la vía salarial, como ya vimos. Es indispensable entonces aprender de la historia y sus contundentes lecciones, recordar que el capitalismo esparce de cuando en cuando sus migajas en forma de gasto social y asistencia a los pobres como una forma de individualizar, atomizar y romper el ánimo de colectividad y cooperación entre los trabajadores, como sucedió en el Estado Rooseveltiano de E.U. en las décadas de los 50

y 60. Es necesario rescatar la memoria y recordar que cuando un político vociferó “El Estado soy yo” o “Yo soy la esperanza” lo que siguió fue la muerte, la persecución, la dictadura y la tiranía por la cual cayeron millones de trabajadores en todo el mundo: la República Dominicana con Trujillo, Pinochet en Chile, Echeverría en México, Stalin en la URSS, Perón y luego la Junta Militar en Argentina, etc., todos ellos gustaban de perseguir al obrero que se negara a ponerle precio a su dignidad y a su conciencia, todos ellos tenían el monopolio de la verdad y de la “esperanza” para el pueblo que al final masacraron. Valdría la pena entonces que las miradas, ante esta nueva (y bastante vieja) confusión que retorna al “Estado Benefactor” (tan ilusoria como ofensiva y peligrosa), dieran la espalda al mesianismo corrupto y absolutista y se posaran en el decidido y desafiante intento de la construcción de los espacios en donde la auto organización social sea el camino para la generación de procesos de decisión y convivencia autónomos, al margen de la viciada política orientada por el dinero, el interés y la mezquindad del poder, la cual, ha venido dando ya serios avisos de muerte y exterminio, no para sus ejecutantes, sino para todos los demás.

Esperamos en verdad que el ejercicio teórico – práctico realizado a lo largo de este último capítulo de nuestra investigación sea en realidad útil para abrir nuevas reflexiones en torno a esta nueva etapa que comienza a vivir el neoliberalismo a nivel mundial, América Latina y México, pues siendo los mismos cerebros operarios desde hace ya más de veinte años en nuestro país (los nombres de Salinas, Slim, Roberto González, Roberto Hernández, Lorenzo Zambrano etc., en México y Soros, Bush, Gates, etc. en el exterior siguen en lo más alto de cúpula política decidiendo el destino de gobernantes de todos niveles) buscan transformarse en sus métodos, en sus medios y en sus recursos (políticos, los medios, o humanos, los “recursos”), desgraciadamente el tiempo y la información no son suficientes para abordar aquí el tema en toda su justa dimensionalidad, pero deseamos que por lo menos este capítulo final haya despejado algunas dudas y despertado otras aún más profundas, como a nosotros nos ha sucedido a lo largo de toda esta investigación, que en realidad busca ser un instrumento de comprensión a nivel básico de algunas características de la dinámica del salario y del fenómeno de productividad en el proceso económico general y en México en lo particular.

A continuación presentamos las conclusiones generales de toda la investigación aquí expuesta, así como una reflexión final sobre los temas y problemáticas abordadas en cada uno de los tres capítulos que componen este esfuerzo, tratando con ello de elaborar un espacio que refleje y sintetice la interconexión, alimentación y enriquecimiento que cada tema en cada capítulo fue brindando al siguiente para terminar al final con la perspectiva mundial y nacional bien fundamentada que significó este tercer y último capítulo.

ANEXO ESTADÍSTICO
DEL CAPÍTULO III
(Del Cuadro 21 al 35)

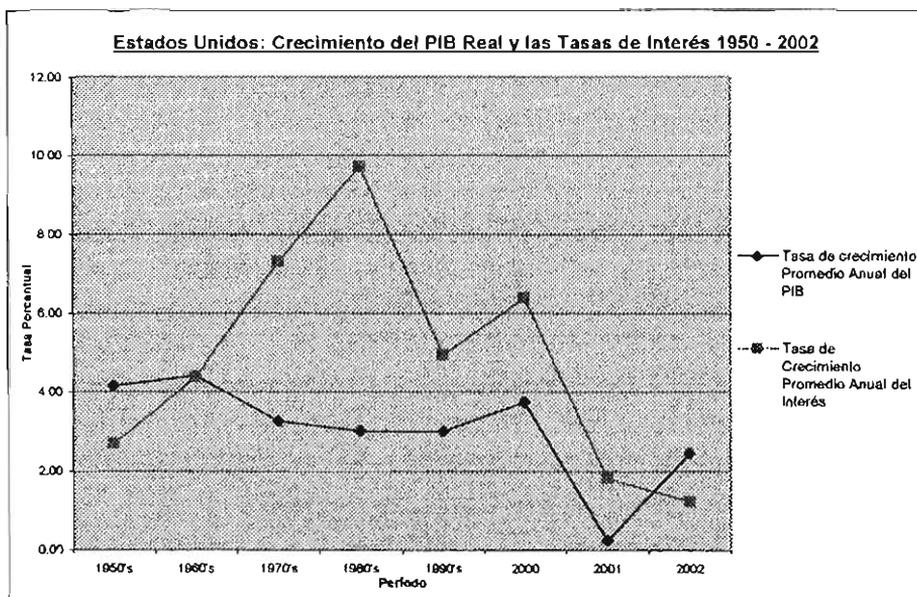
CUADRO 21

Estados Unidos: Tasa de crecimiento porcentual del PIB real a precios de 1996 y Tasas de Interés de la Reserva Federal, 1950 - 2002.

Período	Tasa de Crecimiento Porcentual Promedio Anual (PIB)			Tasa de Interés Promedio Anual para el Período*		
	Promedio	Más Alta	Más Baja	Promedio	Más alta	Más Baja
1950's	4.16	8.75	-0.97	2.68	3.99	1.28
1960's	4.43	6.57	2.49	4.37	8.97	1.98
1970's	3.27	5.57	-0.59	7.31	13.78	4.14
1980's	3.01	7.27	-2.03	9.72	18.90	6.77
1990's	3.01	4.43	-0.47	4.94	7.31	2.92
2000	3.75	n.d.	n.d.	6.40	n.d.	n.d.
2001	0.25	n.d.	n.d.	1.82	n.d.	n.d.
2002	2.45	n.d.	n.d.	1.24	n.d.	n.d.

* La tasa de interés aquí manejada se refiere a la tasa que reportan los Bonos de la Reserva Federal de los Estados Unidos y se ha tomado la tasa para el mes de diciembre de cada año

FUENTE: Elaboración Propia con información del "Bureau of Economic Analysis" del Gobierno de E.U. En www.bea.gov.



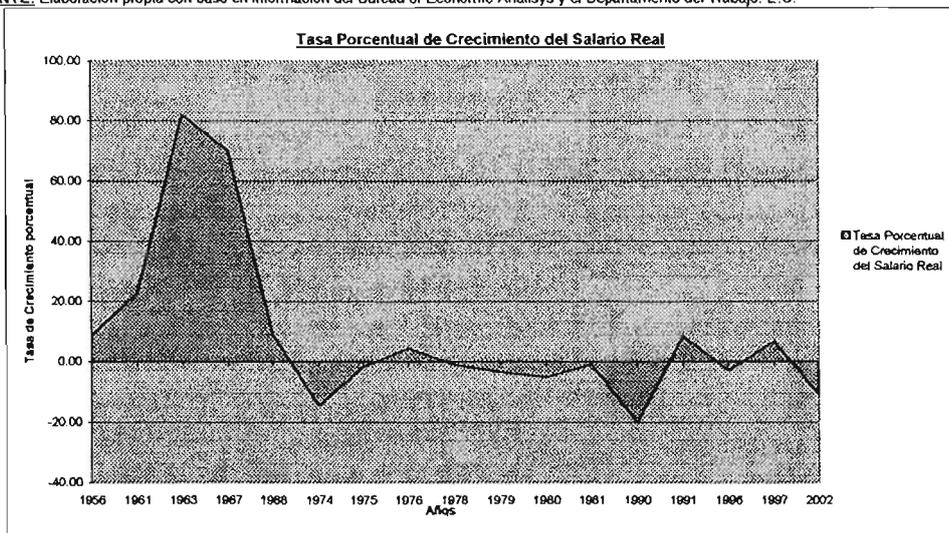
CUADRO 22

**Estados Unidos: Crecimiento del Salario Mínimo Real vs. Inflación Anual Diciembre-Diciembre, 1950
- 2002.**

Año*	Salario Mínimo nominal (Dólares)	Crecimiento Porcentual	Tasa de Inflación acumulada para los años correspondientes	Salario Mínimo Real a precios de 1983	Crecimiento Real del Salario Mínimo
1950	0.25		5.90	1.000	
1956	0.30	20.00	10.20	1.087	8.70
1961	0.40	33.33	11.50	1.333	22.67
1963	0.75	87.50	2.90	2.427	82.04
1967	1.40	86.67	9.40	4.130	70.15
1968	1.60	14.29	4.70	4.507	9.13
1974	2.00	25.00	39.50	3.854	-14.50
1975	2.10	5.00	6.90	3.784	-1.81
1976	2.30	9.52	4.90	3.952	4.44
1978	2.65	15.22	15.70	3.914	-0.95
1979	2.90	9.43	13.30	3.781	-3.41
1980	3.10	6.90	12.50	3.592	-4.99
1981	3.35	8.06	8.90	3.564	-0.79
1990	3.80	13.43	35.90	2.840	-20.31
1991	4.25	11.84	3.10	3.082	8.52
1996	4.75	11.76	14.10	2.995	-2.82
1997	5.15	8.42	1.70	3.193	6.61
2002	5.15	0.00	11.70	2.847	-10.83

* Los años corresponden a los momentos en los que se dio una revisión y aumento al Salario mínimo General, con excepción del año 2002, puesto que hasta la fecha el Departamento del Trabajo de E.U. No ha informado sobre nuevos aumentos al salario.

FUENTE: Elaboración propia con base en información del Bureau of Economic Analysis y el Departamento del Trabajo. E.U.

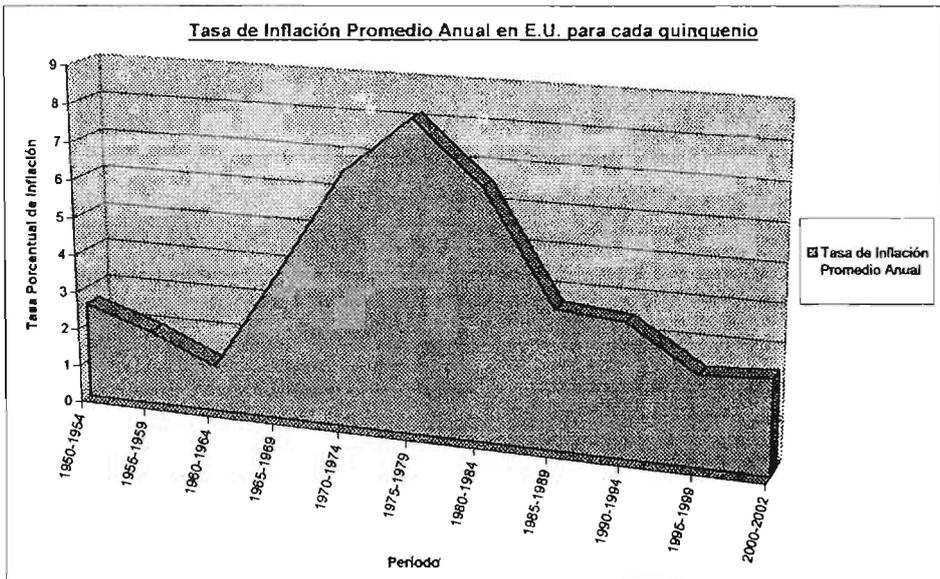


CUADRO 23

Estados Unidos: Tasa de Inflación Anual Promedio en Periodos Quinquenales 1950 - 2002.

Periodo	Tasa de Inflación Promedio Anual
1950-1954	2.54
1955-1959	1.96
1960-1964	1.2
1965-1969	3.86
1970-1974	6.66
1975-1979	8.16
1980-1984	6.58
1985-1989	3.86
1990-1994	3.5
1995-1999	2.36
2000-2002	2.47

FUENTE: Elaboración Propia con base en datos del "Bureau of Labour Statistics" del Department Of Labour, Estados Unidos de América. Varios años.



CUADRO 24

Resumen de la Balanza de Pagos para Estados Unidos, 1960 - 2002. (cifras expresadas en Millones de Dólares).

Período	1960-1964	1965-1969	1970-1974	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2002
<u>Cuenta Corriente</u>									
1.- Exportaciones de bienes y Servicios	171239.0	253572.0	484291.0	1023162.0	1848370.0	2467915.0	3828794.0	5724569.0	3931506.0
2.- Importaciones de Bienes y Servicios	-128871.0	-215321.0	-441823.0	-1000145.0	-1905356.0	-2993702.0	-4027943.0	-6359678.0	-5056423.0
3.- Saldo de la Cuenta Corriente	42368.0	38251.0	42468.0	23017.0	-56986.0	-525787.0	-199149.0	-635109.0	-1124917.0
4.- Transferencias Netas Unilaterales	-21098.0	-26196.0	-38264.0	-30368.0	-74240.0	-120838.0	-123752.0	-210532.0	-161147.0
<u>Cuenta de Capital</u>									
5.- Capital de EU en el exterior*	-30641.0	-45356.0	-91634.0	-251802.0	-433500.0	-517727.0	-596640.0	-2105367.0	-1098722.0
6.- Capital Extranjero que ingresa a EU**	13770.0	34412.0	104519.0	216295.0	451879.0	1096208.0	1011071.0	2860246.0	2498653.0

* Se refiere al capital de propiedad estadounidense (propietarios residentes del país) que está colocado o se encuentra fuera de los Estados Unidos.

** Se refiere al capital de extranjeros (no residentes) que ingresa a los Estados Unidos en forma de inversión o remesas.

Nota Metodológica: Para efectos de esta investigación se ha resumido la balanza de pagos lo más posible. Así, la suma del renglón (1) más el (2) resulta el (3) saldo de la cuenta corriente.

A su vez renglón (3)+(6) saldan la balanza al restarle la suma de los renglones (5)+(4). La suma no resulta exactamente igual a cero debido a errores estadísticos.

FUENTE: Elaboración propia con información y datos estadísticos del "Bureau of Economic Analysis" del Gobierno de E. U. En: www.bea.gov.

CUADRO 25

Gasto Público de Estados Unidos y Utilidades de las Empresas Norteamericanas, 1950 - 2002, (Cifras en Billones de Dólares a precios constantes de 1983).

Gasto Público

Periodo	Total Balance del Sector Público*	Gasto Público Total (1)	Variación %***	Gasto Total en Defensa Nacional**	Proporción con respecto al Total (1) %	Variación %***	Gasto Total en Salud	Proporción con respecto al Total (1) %	Variación %***	Gasto Total en Educación	Proporción con respecto al Total (1) %	Variación %***
1950's	6.49	1899.33	n.d.	1167.8	61.48	n.d.	83.2	4.38	n.d.	277.9	14.63	n.d.
1960's	8.63	3120.85	64.31	1618.8	51.87	38.63	148.5	4.76	78.43	658.0	21.09	136.83
1970's	-18.6	3339.98	7.02	1330.4	39.83	-17.82	200.1	5.99	34.77	922.0	27.61	40.12
1980's	-123.36	5154.04	54.31	2191.5	42.52	64.73	282.1	5.47	40.99	1365.2	26.49	48.06
1990's	-125.19	6511.15	26.33	2513.9	38.61	14.71	344.7	5.29	22.18	1913.7	29.39	40.18
2000-02	1.14	1632.61	n.d.	585.2	35.85	n.d.	86.5	5.30	n.d.	504.0	30.87	n.d.

* Se refiere al balance agregado (ingresos menos gastos) de toda la década y no al promedio anual

** Se consolidaron las partidas "Defensa Nacional" y "Gasto en Seguridad y Orden Público" para crear esta columna.

*** Se refiere a la variación de década a década y no al promedio de variación anual.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del "Bureau of Economic Analysis" del gobierno de Estados Unidos, varios años.

Utilidades de las Empresas

Periodo	Utilidades totales de las empresas (1)	Crecimiento %	Empresas Financieras Crecimiento %	Proporción con respecto a (1)	Empresas No Financieras Crecimiento%	Proporción con respecto a (1)	Empresas Manufactureras Crecimiento%	Proporción con respecto a (1)	Empresas Comun. Y Transp. Crecimiento%	Proporción con respecto a (1)
1950's	1367.11	n.d.	n.d.	12.22	n.d.	87.83	n.d.	56.53	n.d.	13.25
1960's	1815.33	32.79	46.59	13.49	30.81	86.52	9.04	46.42	37.55	13.73
1970's	1488.53	-18.00	14.99	18.92	-23.16	81.08	-21.06	44.69	-40.91	9.89
1980's	1894.99	27.31	8.04	16.06	31.80	83.94	-6.84	32.70	70.20	13.23
1990's	3057.87	61.37	135.34	23.42	47.22	76.58	30.66	26.48	62.12	13.29
2000-02	1046.88	n.d.	n.d.	29.90	n.d.	70.10	n.d.	17.73	n.d.	4.28

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del "Bureau of Economic Analysis" del gobierno de Estados Unidos, varios años.

CUADRO 26

Estructura de la Inversión Privada Bruta de las empresas estadounidenses en Equipo Industrial y Software 1950 - 2001 (billones de dólares reales a precios de 1983).

Período	Inversión privada bruta de las empresas en equipo (1)	Crecimiento porcentual	Inversión de las empresas en equipo y software*	Crecimiento porcentual	Proporción % con respecto a (1)	Inversión de las empresas en software	Crecimiento porcentual	Proporción % con respecto a (1)
1950's	777.85	n.d.	97.99	n.d.	12.60	0	n.d.	0
1960's	1124.37	44.55	217.09	121.55	19.31	18.59	n.d.	1.65
1970's	1419.70	26.27	358.29	65.04	25.24	52.61	182.94	3.71
1980's	2356.28	65.97	898.80	150.86	38.15	183.11	248.07	7.77
1990's	3516.21	49.23	1519.48	69.06	43.21	523.10	185.68	14.88
2000-01	1010.89	n.d.	470.54	n.d.	46.55	198.89	n.d.	19.68

Período	Inversión de las empresas en eq. de cómputo	Crecimiento porcentual	Proporción % con respecto a (1)	Inversión de las empresas en eq. Industrial**	Crecimiento porcentual	Proporción % con respecto a (1)	Inversión de las empresas en eq. de transporte***	Crecimiento porcentual	Proporción % con respecto a (1)
1950's	0	n.d.	0	240.60	n.d.	30.93	231.21	n.d.	29.72
1960's	28.89	n.d.	2.57	329.65	37.01	29.32	313.57	35.62	27.89
1970's	55.50	92.09	3.91	376.36	14.17	26.51	353.07	12.60	24.87
1980's	215.25	287.80	9.14	532.81	41.57	22.61	466.14	32.03	19.78
1990's	349.48	62.36	9.94	684.94	28.55	19.48	710.63	52.45	20.21
2000-01	92.59	n.d.	9.16	179.05	n.d.	17.71	196.52	-72.35	19.44

* Se refiere a la suma tanto de la inversión por parte de las empresas en software más la inversión en equipo de cómputo y procesamiento de datos. Incluye la compra de computadoras nuevas, fotocopiadoras, equipos de comunicación y de oficina.

** Incluye maquinaria industrial, metalmecánica, herramientas, transmisiones eléctricas, aparatos industriales, piezas para la industria, turbinas y transformadores

*** Incluye la compra por parte de las empresas de camiones, trailers, autos, aviones, barcos, equipo ferroviario, tractores, maquinaria agrícola, maquinaria para la construcción, maquinaria para la minería y extracción de petróleo, equipo eléctrico, etc.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del "National Income and Products Accounts" (NIPA), varios años, en www.bea.gov.

CUADRO 27

Estructura de la Inversión Privada Bruta de las empresas estadounidense en infraestructura (estructuras) 1950 - 2001 (billones de dólares reales a precios de 1983).

Período	Inversión privada bruta de las empresas en estructuras nuevas (1)*	Crecimiento porcentual	Inversión de las empresas en edificios industriales	Crecimiento porcentual	Proporción % con respecto a (1)	Inversión de las empresas en infraestructura ferroviaria	Crecimiento porcentual	Proporción % con respecto a (1)
1950's	500.34	n.d.	78.19	n.d.	15.63	28.19	n.d.	5.63
1960's	673.37	34.58	114.32	46.21	16.98	17.34	-38.50	2.57
1970's	756.78	12.39	118.31	3.49	15.63	19.24	10.95	2.54
1980's	1282.51	69.47	162.41	37.27	12.66	22.35	16.18	1.74
1990's	1249.02	-2.61	179.48	10.51	14.37	21.55	-3.56	1.73
2000-01	350.64	n.d.	29.63	n.d.	8.45	4.64	n.d.	1.32

Período	Inversión de las empresas en infra. de telecomunicacion	Crecimiento porcentual	Proporción % con respecto a (1)	Inversión de las empresas en infraest. Eléctrica	Crecimiento porcentual	Proporción % con respecto a (1)	Inversión de las empresas en infra. Para la prod. De petróleo y gas	Crecimiento porcentual	Proporción % con respecto a (1)
1950's	25.84	n.d.	5.16	58.05	n.d.	11.60	71.81	n.d.	14.35
1960's	35.43	37.11	5.26	70.35	21.18	10.45	57.29	-20.23	8.51
1970's	48.67	37.37	6.43	105.21	49.55	13.90	82.16	43.41	10.86
1980's	63.83	31.15	4.98	108.74	3.36	8.48	185.65	125.97	14.48
1990's	64.83	1.57	5.19	79.77	-26.64	6.39	110.80	-40.32	8.87
2000-01	20.51	n.d.	5.85	24.32	n.d.	6.94	38.31	n.d.	10.93

* Se refiere a la construcción de infraestructura nueva para los rubros manejados, edificios, tendido y cableado, plantas productoras, etc.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del "National Income and Products Accounts" (NIPA), varios años, en www.bea.gov.

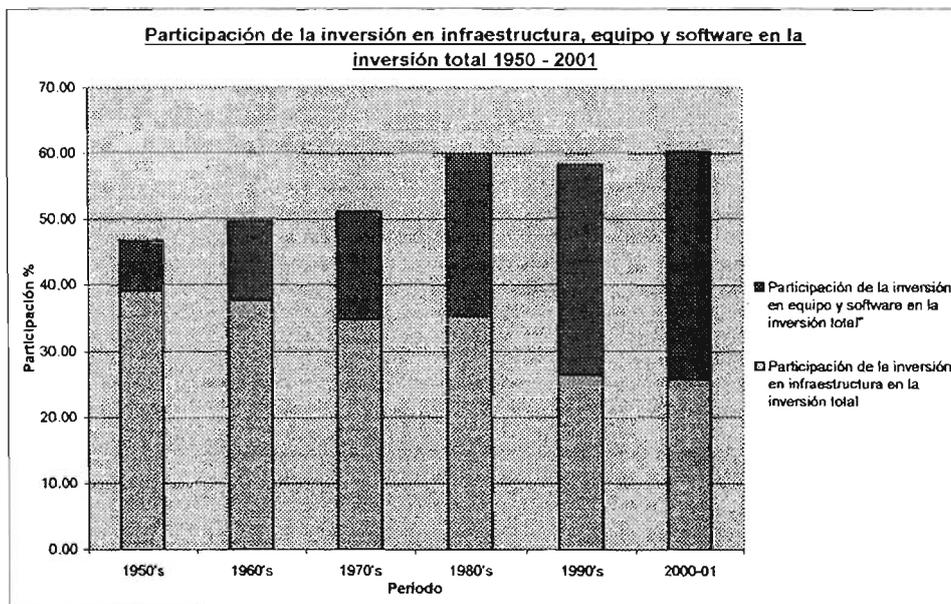
CUADRO 28

Inversión privada bruta total para las empresas estadounidenses y peso específico de la inversión en infraestructura y en equipo y software 1950 - 2001 (precios constantes de 1984)

Período	Inversión privada total bruta de las empresas (1)	Crecimiento real porcentual	Proporción que representa la inversión en infraestructura con respecto a (1) %	Proporción que representa la inversión en equipo y software con respecto a (1) %*		
				TOTAL	Equipo para el proc. de datos (computadora)	Software
1950's	1279.53	n.d.	39.10	7.66	0	0
1960's	1796.48	40.40	37.48	12.08	1.61	1.03
1970's	2178.1	21.24	34.74	16.45	2.55	2.42
1980's	3640.43	67.14	35.23	24.69	5.91	5.03
1990's	4767.07	30.95	26.20	31.87	7.33	10.97
2000-01	1363.96	n.d.	25.71	34.50	6.79	14.58

* La suma de los parciales no coincide con el total debido a que el total considera además de estos dos rubros los que ya se hicieron mención en el CUADRO 26 (fotocopiadoras, equipos de comunicación, oficina, etc.)

FUENTE: Elaboración propia con datos del cuadro 26 de este Anexo estadístico.



CUADRO 29

México: Deuda interna y externa del Gobierno Federal 1970 - 2001.

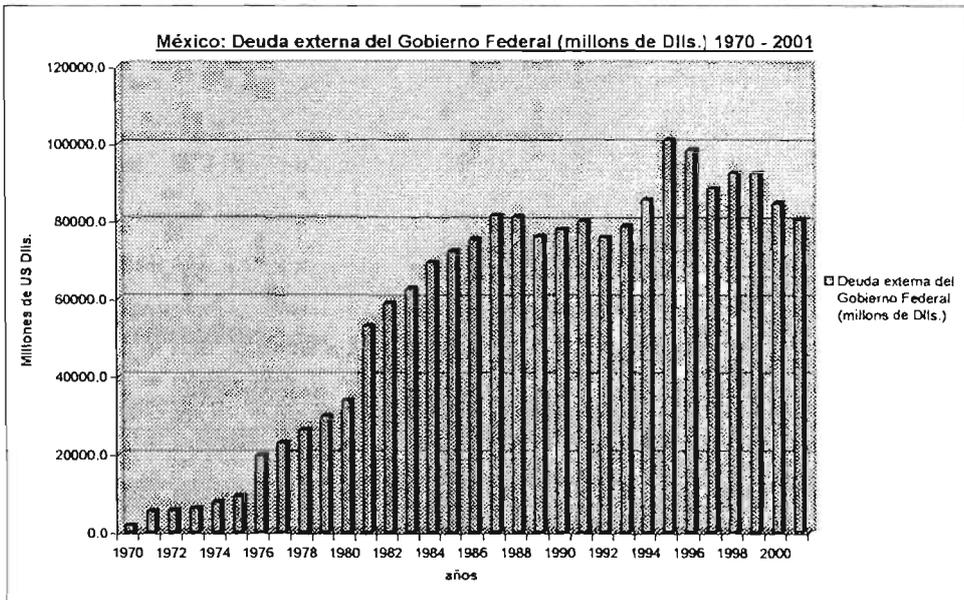
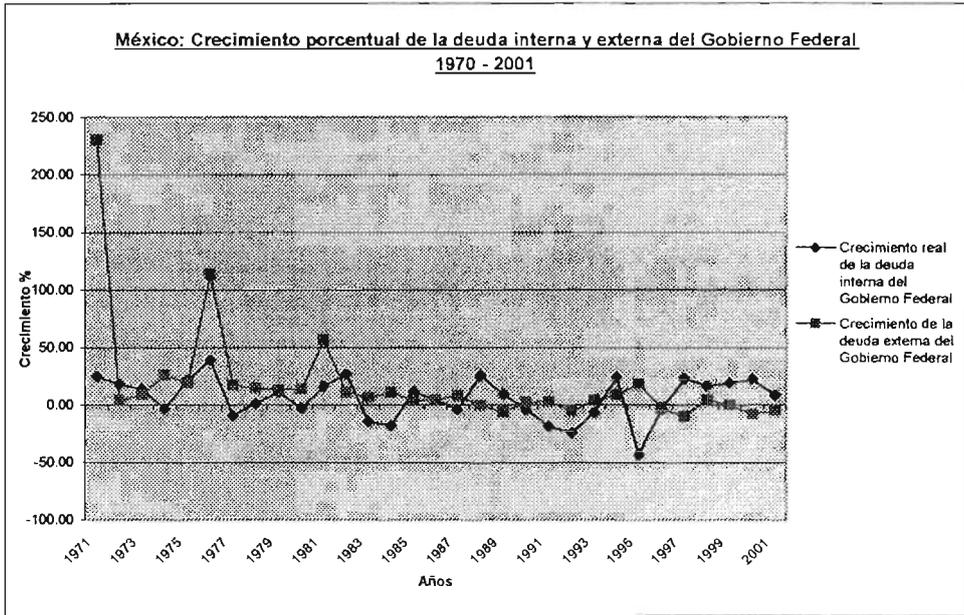
<u>Período</u>	<u>Deuda Interna*</u>	<u>Crecimiento %</u>	<u>Deuda externa**</u>	<u>Crecimiento %</u>
1970	252.28	n.d.	1634.1	n.d.
1971	315.10	24.90	5392.5	230.00
1972	373.14	18.42	5592.0	3.70
1973	425.24	13.96	6106.9	9.21
1974	411.75	-3.17	7689.5	25.91
1975	501.50	21.80	9188.4	19.49
1976	696.27	38.84	19600.0	113.31
1977	632.53	-9.15	22912.0	16.90
1978	640.37	1.24	26264.3	14.63
1979	710.69	10.98	29757.2	13.30
1980	693.40	-2.43	33812.8	13.63
1981	804.74	16.06	52960.6	56.63
1982	1023.21	27.15	58874.2	11.17
1983	877.02	-14.29	62556.2	6.25
1984	720.07	-17.89	69378.0	10.91
1985	805.25	11.83	72080.0	3.89
1986	838.84	4.17	75351.0	4.54
1987	803.92	-4.16	81406.8	8.04
1988	1007.29	25.30	81003.0	-0.50
1989	1102.00	9.40	76059.0	-6.10
1990	1055.33	-4.24	77770.0	2.25
1991	865.48	-17.99	79988.0	2.85
1992	657.68	-24.01	75755.0	-5.29
1993	614.83	-6.52	78747.0	3.95
1994	762.56	24.03	85436.0	8.49
1995	435.63	-42.87	100934.0	18.14
1996	421.93	-3.14	98285.0	-2.62
1997	519.25	23.06	88321.0	-10.14
1998	605.12	16.54	92295.0	4.50
1999	721.26	19.19	92290.0	-0.01
2000	882.49	22.35	84600.0	-8.33
2001	956.02	8.33	80339.0	-5.04

* Miles de millones de Pesos a precios constantes de 1980 (1980 =100)

** Millones de Dólares de los EU.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del 6to. Informe de Gobierno de Carlos Salinas, y de la página electrónica de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público: www.shcp.gob.

GRÁFICA DEL CUADRO 29



CUADRO 30

Visión Aproximada de lo que pudiera representar la Composición Orgánica del Capital para diferentes sectores de la economía mexicana 1989 - 1999 (Millones de pesos a precios de 1980).

<u>SECTORES</u>	<u>ANOS</u>					
	<u>PIB 89*</u>	<u>1989</u>	<u>PIB 94*</u>	<u>1994</u>	<u>PIB 99*</u>	<u>1999</u>
<u>Sector Manufacturas</u>	18.34		16.96		18.36	
Activos Fijos (1)		1176058.3		1060731.0		1264160.5
Formación Bruta de Capital Fijo (2)		75677.6		79852.7		127281.85
Capital constante 1+2 = (C)		1251735.9		1140583.7		1391442.4
Remuneraciones Totales (V)		178340.4		299149.5		283501.5
Composición Orgánica del Capital C / V		7.02		3.81		4.91
<u>Sector Minería</u>	2.26		1.19		1.33	
Activos Fijos (1)		587258.8		299131.802		262285.52
Formación Bruta de Capital Fijo (2)		25858.1		11516.2		31803.7
Capital constante 1+2 = (C)		613116.9		310648.0		294089.3
Remuneraciones Totales (V)		13992.5		12910.0		14234.9
Composición Orgánica del Capital C / V		43.82		24.06		20.66
<u>Sector Servicios</u>	28.59		36.82		33.51	
Activos Fijos (1)		219725.2		718151.8		641115.19
Formación Bruta de Capital Fijo (2)		22949.0		37705.1		33610.7
Capital constante 1+2 = (C)		242674.2		755856.9		674725.9
Remuneraciones Totales (V)		53268.4		157901.5		176539.9
Composición Orgánica del Capital C / V		4.56		4.79		3.82
<u>Sector Comercio</u>	23.63		19.30		18.57	
Activos Fijos (1)		298645.0		273907.7		277932.65
Formación Bruta de Capital Fijo (2)		20837.7		23212.3		21353.901
Capital constante 1+2 = (C)		319482.8		297120.0		299286.55
Remuneraciones Totales (V)		60002.5		126442.1		107471.68
Composición Orgánica del Capital C / V		5.32		2.35		2.78

* Participación porcentual en el PIB para cada sector en el año de referencia. Cabe hacer notar que este cuadro pretende únicamente ilustrar y ofrecer un pequeño y muy burdo acercamiento sobre la realidad de la relación C / V.

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de los Censos Económicos de 1989, 1994 y 1999. INEGI.

CUADRO 31

Salario Social en México 1990 - 2000. Cifras reales a precios constantes de 1980 (1980 = 100).

Años	PEA (millones de personas)	Gasto Público en Educación*	Salario Social en Educación**	Gasto Público en Salud*	Salario Social en Salud**	Gasto Público en Vivienda*	Salario social en Vivienda**	Total Salario Social**
1990	29.89	103751.9	3471.12	173072.5	5790.31	64050.3	2142.87	11404.31
1991	31.23	115353.7	3693.68	192984.0	6179.44	61156.0	1958.25	11831.37
1992	32.2	140618.9	4367.05	224589.7	6974.84	151141.2	4693.83	16035.71
1993	33.65	97356.9	2893.22	199396.4	5925.60	155952.5	4634.55	13453.37
1994	34.71	104651.4	3015.02	217313.4	6260.83	146370.9	4216.97	13492.82
1995	35.56	88379.7	2485.37	171076.2	4810.92	58081.9	1633.35	8929.63
1996	36.58	87887.1	2402.60	173412.8	4740.64	40692.8	1112.43	8255.68
1997	38.35	92070.5	2400.79	203413.0	5304.12	38899.5	1014.33	8719.24
1998	39.51	94995.3	2404.34	201089.9	5089.59	39877.2	1009.29	8503.22
1999	39.75	98206.7	2470.61	231656.7	5827.84	60159.2	1513.44	9811.89
2000	40.38	107421.2	2660.26	247717.2	6134.65	77236.5	1912.74	10707.65

* Cifras en Millones de Pesos a precios de 1980 (1980=100)

** Se refiere al salario en pesos constantes por habitante activo en el país durante un año.

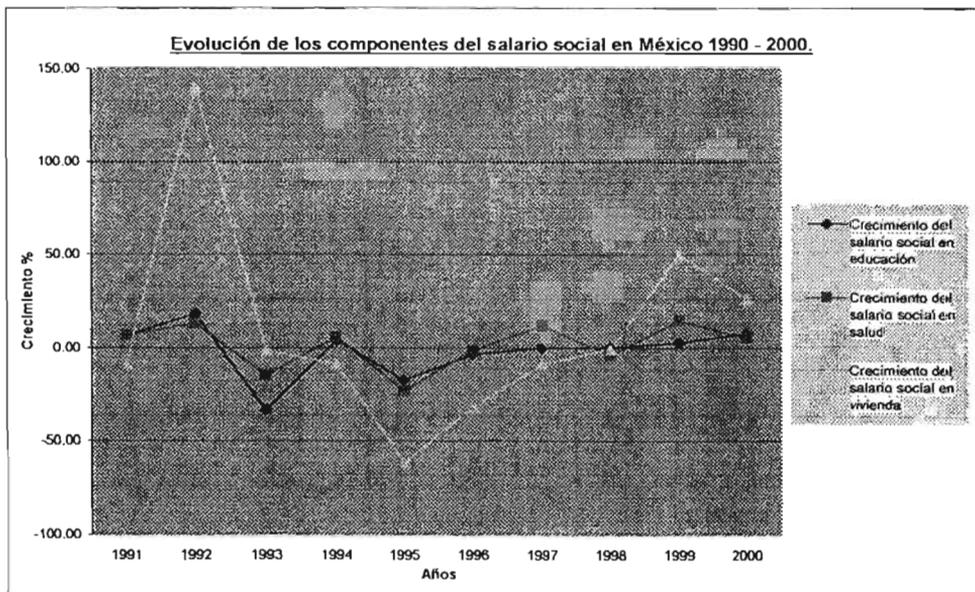
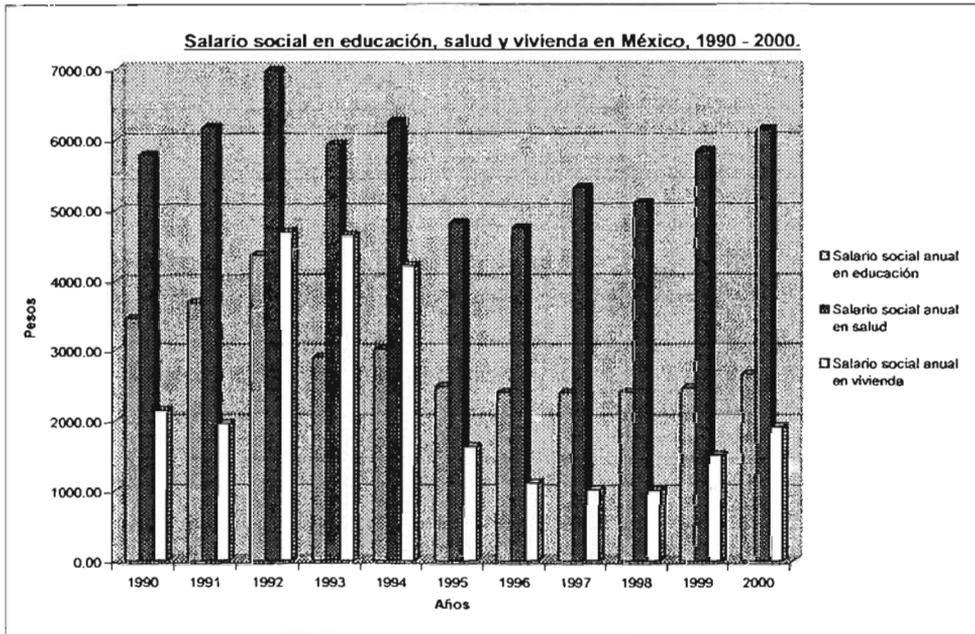
FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la SHCP, INEGI y Anexo Estadístico del 3er. Informe de Gobierno de Vicente Fox Quesada.

Años	Crec. % del Salario Educación	Salario Soc. diario en Educación*	Crec. % del Salario Salud	Salario Soc. diario en Salud*	Crec. % del Salario Vivienda	Salario Soc. diario en Vivienda*	Total Salario Social Diario
1990	n.d.	9.51	n.d.	15.86	n.d.	5.87	31.24
1991	6.41	10.12	6.72	16.93	-8.62	5.37	32.41
1992	18.23	11.96	12.87	19.11	139.70	12.86	43.93
1993	-33.75	7.93	-15.04	16.23	-1.26	12.70	36.86
1994	4.21	8.26	5.66	17.15	-9.01	11.55	36.97
1995	-17.57	6.81	-23.16	13.18	-61.27	4.47	24.46
1996	-3.33	6.58	-1.46	12.99	-31.89	3.05	22.62
1997	-0.08	6.58	11.89	14.53	-8.82	2.78	23.89
1998	0.15	6.59	-4.04	13.94	-0.50	2.77	23.30
1999	2.76	6.77	14.51	15.97	49.95	4.15	26.88
2000	7.68	7.29	5.26	16.81	26.38	5.24	29.34

* Es el salario social para cada rubro dividido entre 365 días del año.

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la SHCP, INEGI y Anexo Estadístico del 3er. Informe de Gobierno de Vicente Fox Quesada.

GRÁFICOS DEL CUADRO 31



CUADRO 32

Impacto del Salario Social en el poder de compra de la COI del Salario Mínimo en México 1990 - 2000 (Pesos constantes a precios de 1980).

Año	Precio real de la COI	Salario Mínimo Real zona geográfica "A"	Salario Social Real	UN salario Mínimo + UN salario social (1)	Porción de la COI (%) que puede adquirirse con (1)	Crecimiento % del precio de la COI Real	Crecimiento % del Salario Mínimo Real
1990	99.12	86.04	31.24	97.28	0.98	n.d.	n.d.
1991	118.25	65.63	32.41	98.05	0.83	19.29	-0.62
1992	129.83	65.68	43.93	109.61	0.84	9.80	0.08
1993	131.29	65.10	36.86	101.96	0.78	1.13	-0.88
1994	133.33	65.07	36.97	102.03	0.77	1.55	-0.05
1995	99.01	45.82	24.46	70.28	0.71	-25.74	-29.58
1996	133.89	44.24	22.62	66.86	0.50	35.24	-3.43
1997	157.36	50.19	23.89	74.08	0.47	17.52	13.43
1998	173.09	48.31	23.30	71.61	0.41	10.00	-3.74
1999	188.72	49.07	26.88	75.95	0.40	9.03	1.56
2000	198.14	49.54	29.34	78.88	0.40	4.99	0.97

Año	DOS salarios mínimos + UN salario social (2)	Porción de la COI (%) que puede adquirirse con (2)	TRES salarios mínimos + UN salario social (3)	Porción de la COI (%) que puede adquirirse con (3)	CUATRO salarios mínimos + UN salario social (4)	Porción de la COI (%) que puede adquirirse con (4)	Crecimiento % del Salario Social Real
1990	163.32	1.65	229.36	2.31	295.40	2.98	n.d.
1991	163.68	1.38	229.31	1.94	294.94	2.49	3.74
1992	175.29	1.35	240.97	1.86	306.65	2.36	35.54
1993	167.06	1.27	232.16	1.77	297.25	2.26	-16.10
1994	167.10	1.25	232.17	1.74	297.23	2.23	0.29
1995	116.10	1.17	161.92	1.64	207.73	2.10	-33.82
1996	111.11	0.83	155.35	1.16	199.59	1.49	-7.55
1997	124.26	0.79	174.45	1.11	224.64	1.43	5.62
1998	119.92	0.69	168.24	0.97	216.55	1.25	-2.48
1999	125.02	0.66	174.09	0.92	223.15	1.18	15.39
2000	128.42	0.65	177.96	0.90	227.51	1.15	9.13

* Se refiere al Salario Mínimo real a precios de 1980 para la Zona Geográfica "A". Cifras de salario para el 1ro. De enero de cada año.

FUENTE: Elaboración propia con base en los datos del Cuadro 14 y Cuadro 31 de este mismo Anexo Estadístico.

CUADRO 33

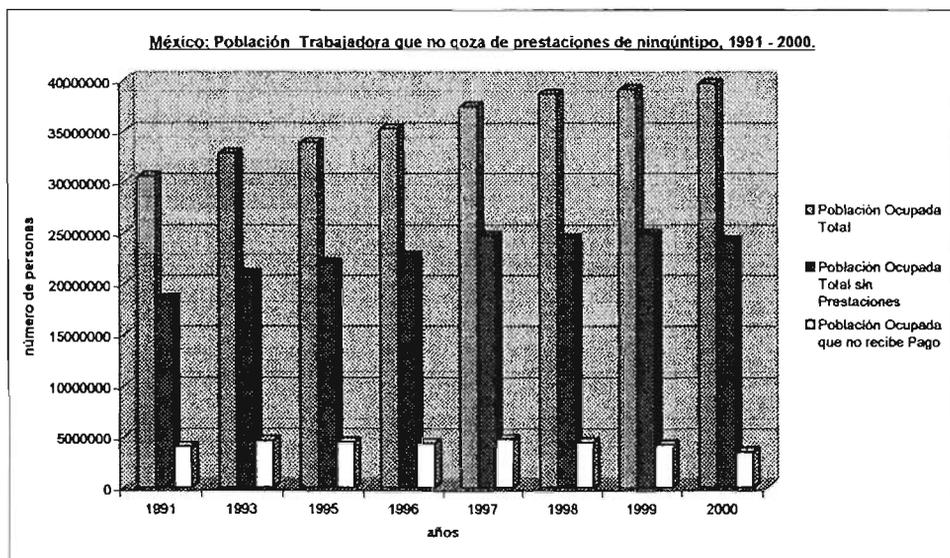
México: Población Ocupada sin acceso a Prestaciones (cifras expresadas en números de personas) 1991 - 2000.

Años	Población Ocupada Total (personas)* (1)	Población Ocupada Total sin Prestaciones (2)	Proporción (%) de 2 / 1	Total de Asalariados (personas)** (3)	Asalariados sin Prestaciones (4)	Proporción (%) de 4 / 3	Población Ocupada que no recibe pago (5)	Proporción (%) de 5 / 1
1991	30534083	18530101	60.69	16877569	5627055	33.34	3968645	13.00
1993	32832680	20908139	63.68	18102192	6594175	36.43	4560375	13.89
1995	33881068	22042368	65.06	19397488	7821340	40.32	4409164	13.01
1996	35226036	22673196	64.36	20760862	8363764	40.29	4317716	12.26
1997	37359758	24686705	66.08	21730634	9189744	42.29	4736370	12.68
1998	38617511	24399054	63.18	23251077	9173956	39.46	4383072	11.35
1999	39069095	24917705	63.78	23763584	9707351	40.85	4197287	10.74
2000	39695452	24217800	61.01	25107030	9736135	38.78	3470293	8.74
2001	40007972	24842708	62.09	25056458	9958912	39.75	3469550	8.67
2002	40338043	25380059	62.92	25305388	10413810	41.15	3435510	8.52

* Engloba a todos los trabajadores asalariados, por comisión, sueldo o destajo, patrones, trabajadores por propia cuenta, trabajadores sin pago y otros trabajadores.

** Engloba a los trabajadores a sueldo, salario, comisión y destajo, por lo cual es un subtotal de la Población Ocupada Total.

FUENTE: Elaboración propia en base a cifras de la Encuesta Nacional de Empleo. INEGI, varios años.



CUADRO 34

**México: Indicadores de Precariedad Laboral según fuentes de empleo, horas laboradas e ingreso directo percibido 1991 - 2000
(Cifras en número de personas).**

Año	Población Ocupada Total (personas)	Personas en Condiciones Críticas de Trabajo*	TCCO*	Cifras de Economía Informal						Personas Laborando y en Busca de otro Empleo+	TPEE+
				Total de personas laborando en Economía Informal	Proporción con respecto a la Población Ocupada Total	Personas laborando en el Ambulantaje**	TOA*	Personas Laborando en Micronegocios no Registrados***	TOM***		
1991	30534083	6717498	22.00	4977056	16.30	610682	2.00	4366374	14.30	1249200	4.00
1993	32832680	7157524	21.80	5450225	16.60	755152	2.30	4695073	14.30	1379650	4.10
1995	33881068	8063694	23.80	7013381	20.70	948670	2.80	6064711	17.90	2667000	7.50
1996	35226036	8172440	23.20	7503146	21.30	1056781	3.00	6446365	18.30	1975320	5.40
1997	37359758	8966342	24.00	7397232	19.80	971354	2.60	6425878	17.20	1649050	4.30
1998	38617511	9190968	23.80	8109677	21.00	965438	2.50	7144240	18.50	1343340	3.40
1999	39069095	8165441	20.90	8243579	21.10	1015796	2.60	7227783	18.50	954000	2.40
2000	39695452	6986400	17.60	8613913	21.70	1071777	2.70	7542136	19.00	969120	2.40

* Se refiere a las personas (y a la tasa con respecto a la Población Ocupada Total) que se encuentra trabajando menos de 35 horas semanales, las que laboran más de 48 horas semanales y reciben 1 o 2 Sal. Mín. y las que laboran más de 35 horas semanales con Ingresos inferiores al SM

** Se refiere a las personas (y a la tasa con respecto a la Población Ocupada PO) que realiza actividades como venta de periódicos, chicles, lotería, preparación y venta de alimentos en vía pública, payasos, malabanistas, venta de mercancía diversa y similares que se presentan en la vía pública.

*** Se refiere a las personas (y a la tasa con respecto a la PO) que es propietaria de negocios informales y a los trabajadores que laboran en dichos establecimientos o unidades económicas.

+ Representa a las personas (y a la tasa con respecto a la PEA) que están desocupadas o que están ocupadas y buscan un empleo adicional

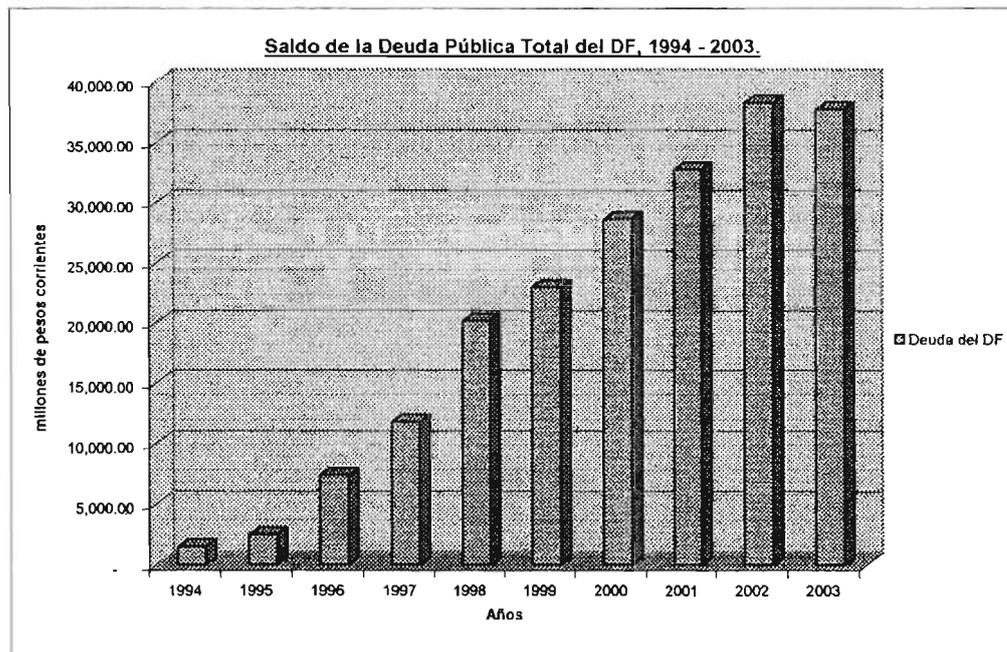
FUENTE: Elaboración propia con base en cifras de la Encuesta Nacional de Empleo. INEGI, varios años. Y cifras del cuadro 31 de este mismo Anexo Estadístico.

CUADRO 35

Saldo de la Deuda Pública total del Gobierno del D.F. Al último trimestre de cada año. (millones de pesos corrientes)

Año		Saldo de la deuda	Crec con resp año ant	En terminos %	Deuda total del resto de los Edos	Lugar que ocupa DF entre los más endeudados	diferencia con el 2do lugar (cuando DF es 1ro)
1994	al 31 Dic.	1,473.30	n. d.	n. d.	25,255.20	5to.	
1995	al 31 Dic.	2,465.40	992.10	67.34	37,099.60	5to.	
1996	al 31 Dic.	7,390.40	4,925.00	199.76	44,329.90	2do.	
1997	al 31 Dic.	11,789.20	4,398.80	59.52	46,545.00	2do.	
1998	al 31 Dic.	20,163.10	8,373.90	71.03	52,942.90	1ro.	534.6 (Mex)
1999	al 31 Dic.	22,962.10	2,799.00	13.88	57,112.10	1ro.	551.7 (Mex)
2000	al 31 Dic.	28,649.70	5,687.60	24.77	60,783.40	1ro.	5308.2 (Mex)
2001	al 31 Dic.	32,784.50	4,134.80	14.43	66,273.70	1ro.	5823.6 (Mex)
2002	al 31 Dic.	38,285.20	5,500.70	16.78	75,417.20	1ro.	7084.8 (Mex)
2003	al 30 Jun.	37,745.80	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.

FUENTE: Elaboración propia con datos de SHCP; Informes trimestrales sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública. México, varios años. Consultado en: www.shcp.gob.mx.



CONCLUSIONES GENERALES

A lo largo de la presente investigación hemos desarrollado un análisis de las diferentes políticas económicas y teorías que las sustentan, implementadas por el Estado mexicano, que inciden directa e indirectamente en el Salario Mínimo y el nivel de vida de los trabajadores del país. En este contexto hemos iniciado, para efectos de nuestro período de estudio 1995 – 2000, con la fundamentación teórica del llamado "pensamiento neoliberal", que de principio suponíamos rector principal de la dirección y sentidos del andamiaje económico construido y conservado por las diferentes instituciones que se encargan de elaborar la política económica, y en especial salarial, en México. Luego bajo este marco estrictamente teórico comenzamos a analizar, según nuestro período de referencia, las políticas económicas dándole prioridad a las políticas salariales llevadas a cabo por el gobierno mexicano durante la etapa de crisis o emergencia económica (1994 – 1995) y posteriormente durante la etapa de post – crisis (1996 – 2000), observando que en específico el papel que se le asignó al Salario Mínimo durante estos períodos fue el de funcionar como principal factor de recuperación de las ganancias y la competitividad de las empresas, inundadas ya en ese entonces por miles de industrias maquiladoras instaladas primero en el norte y luego en el centro del país. Además de comprobar nuestro supuesto de que en efecto el "ideario" neoliberal se cumplía con una muy aceptable cabalidad y apego. Dimos también un vistazo a los incipientes pasos del primer presidente no priista en la historia moderna de México y su propuesta de política salarial. Comprobamos que más que cambios acudimos a una profundización y atención a los pendientes dejados por el neoliberalismo aplicado desde los gobiernos priistas más recientes, abundando en la promoción de la "Nueva Cultura Laboral" documento firmado originalmente en el año 1996 por el presidente en ese entonces Ernesto Zedillo, el mítico Fidel Velásquez, y el actual secretario del Trabajo Carlos Abascal, como eje rector de la política salarial y laboral del presidente Fox. En esta etapa nos situamos, pues, en los momentos de mayor coherencia interna y ortodoxia para el pensamiento neoliberal en la práctica en nuestro país, poseyendo incluso un aval de estricta continuidad y fortalecimiento en su versión más clásica con la llegada del nuevo gobierno panista a Los Pinos.

En el segundo capítulo de la investigación nos propusimos conocer de manera pormenorizada el verdadero impacto que tiene el Salario Mínimo para los trabajadores y su influencia en el nivel de vida de las familias asalariadas a nivel nacional. Por lo menos para nuestro conocimiento y esperamos que también para que muchos más se interesen en esta modesta aportación, hemos roto el mito de que el minisalario en México es sólo un simple dato que en el mejor de los casos sólo sirve para fijar montos de multas o recargos dentro de las instituciones que conforman el Estado. La realidad, al contrario de lo que pregonan muchos analistas e intelectuales

al servicio del poder no sólo dentro de la nación, sino fuera de ella, (citamos al principio del segundo capítulo un artículo realizado en Universidad de Chicago que pretende demostrar con modelos econométricos verdaderamente ineficientes y distorsionados) es que el Salario Mínimo y los cambios que sufre son determinantes para la subsistencia de millones de familias que están bajo su esfera de influencia, y es que tan sólo el 16% de los asalariados en México (y el 10% de la población ocupada total) recibe los beneficios de las revisiones de los salarios contractuales anuales, es decir, están sindicalizadas y si consideramos al total de sindicalizados igual a 100, el 32% de ellos pertenece a la burocracia del Estado. Es decir, el restante 84% de asalariados (y el 90% restante de población ocupada) depende total y exclusivamente de los incrementos del Salario Mínimo para ver incrementado su nivel de vida y sus expectativas de subsistencia.

Hallamos también, en el marco de esta parte intermedia de la investigación que casi 4 millones de personas asalariadas (14.6% del total de asalariados en México) vivían en el 2000 con menos de 38 pesos diarios, y un restante 62.5% (16 millones de personas) lo hacían con menos de 152 pesos diarios en el mismo año. Es decir, el 77%, alrededor de 20 millones de personas, de los asalariados mexicanos en el 2000 no percibían el salario suficiente como para satisfacer las necesidades básicas de ellas y ellos y sus familias o dependientes en cuestión de alimentación, aseo personal y transporte solamente contabilizadas por la Canasta Obrera Indispensable (COI) sin contabilizar las necesidades en cuestión de vestido, calzado, educación, salud, vivienda, esparcimiento, entre otras.

Encontramos dentro del pensamiento neoliberal y fundamentado en la teoría macroeconómica de la economía convencional el pretexto inflacionista para impedir el alza del salario de los trabajadores que al final, según su dicho, quedaría neutralizado (si es que este aumento salarial se diera) a través del incremento en el nivel general de precios de las mercancías, y no habría más salida que esperar un aumento en la productividad del trabajo para después reflejarla en un aumento en la misma proporción del salario.

Pero del otro lado del puente, la economía de Marx nos explica la falsedad de dicha idea, siendo el trabajo el único capaz de crear valor nuevo y transferir valor pretérito en el proceso de producción de las mercancías, el valor pretérito transferido quedará intacto (pues la palabra lo dice sólo se transfiere el valor) pero el valor nuevo creado enteramente por el trabajador; a través del modo de producción capitalista se dividirá en dos partes, una que compensará el precio de la fuerza de trabajo a la cual el empresario adquirió la fuerza de trabajo del obrero en el mercado, y la otra parte que se denominará "plusvalor" puesto que no tiene contraparte dentro del proceso productivo, es valor extra que produce el trabajador pero no le es pagado, sino que se le expropia a favor del capitalista. En ese sentido, siendo el precio de las mercancías la expresión del valor contenido en ellas, dicho precio se divide en tres: valor transferido de las máquinas, herramientas y materias primas + valor nuevo creado que a su vez se divide en plusvalor y precio (la expresión del valor) de la fuerza de trabajo o salario (que es lo mismo). Claramente de aquí, pues, se desprende que un aumento en el salario disminuiría cuantitativa y cualitativamente (si el valor creado en la

jornada laboral permaneciera constante) el plusvalor, pero de ninguna manera afectaría los precios de las mercancías, puesto que es el mismo "pastel", éste no crece, simplemente se reparte de forma distinta pero eso no hace modificar su valor y éste al final de cuentas es la guía conductora sobre la cual y hacia la cual tiende siempre a estabilizarse el precio. Aunque Marx reconoce, ciertamente, los cambios que pudiera sufrir el valor del dinero como factor inflacionario, es decir, el valor de la fuerza de trabajo, pueden en un momento dado permanecer invariables, pero el precio del dinero en el que expresan su valor puede sufrir alteraciones. En este caso cambia también el precio de la fuerza de trabajo expresado en dinero. Si por ejemplo, derivado de una expansión monetaria por parte de un gobierno el valor de cada billete se reduce a la mitad, entonces las mercancías expresarían sus valores (inalterados) en el doble de su precio en dinero con relación a su expresión en precio anterior, pero si al valor de la fuerza de trabajo de manera artificial por decisiones de política salarial no se le permite ajustarse a las nuevas equivalencias expresadas en precios con relación al dinero, el precio de la fuerza de trabajo (salario) dejaría de expresar su valor, sufriendo así un desfase, que el neoliberalismo ha utilizado, a sabiendas de que todos los valores se realizan en el mercado donde la apariencia se disfraza de esencia, el capitalista entonces paga el precio de la fuerza de trabajo que dicta el mercado aunque éste no refleje su valor, obteniendo ganancias extraordinarias por este pillaje, y en cambio el trabajador al recibir un salario por debajo del valor de su fuerza laboral ve imposibilitada así su subsistencia y la de su familia, generando entonces si una espiral de pobreza que no dé inflación.

Fundamental para el conocimiento de la inserción de la dinámica salarial en el proceso de desarrollo capitalista en general y del neoliberalismo en particular, el fenómeno de productividad fue desmenuzado desde la segunda mitad del capítulo II hasta el final de la presente investigación. Analizando de nueva cuenta las dos visiones que sobre productividad nos ofrece la ciencia económica contemporánea pudimos obtener a nivel teórico conclusiones relevantes y necesarias con el propósito de avanzar en el corrimiento del velo mítico, metafísico y a la vez simplista que sobre este fenómeno la teoría convencional y en especial el pensamiento neoliberal habían tendido. Así, encontramos que desde el punto de vista de la teoría económica convencional la productividad en el mejor de los casos (es decir el de más relevancia teórica, metodológica e instrumental) no es más que un extraño residuo en una ecuación macroeconómica, que no es posible explicar a través de los aumentos de los cuatro "factores de producción" (tierra, trabajo, capital y capacidad empresarial) conocido como el "residuo de Solow". Pero de la metafísica saltan al más puro minimalismo al afirmar que la productividad es, a fin de cuentas, "hacer más con menos". Aquí la economía de Marx tiene un argumento y desarrollo teórico varias épocas enteras más avanzado que el discurso convencional. En términos generales (puesto que la discusión desglose del concepto ya fue abarcado dentro del segundo capítulo) el concepto de Marx sobre productividad se refiere al avance técnico, científico, tecnológico y organizacional que llevado y enraizado en el proceso de producción de una mercancía en específico permite y posibilita al trabajador a través de la utilización de maquinaria más eficiente, herramienta más avanzada,

procesos de cadenas inteligentes y desarrollo de nuevos modelos de organización de la producción, producir una mayor cantidad de mercancías en el mismo lapso de tiempo y más importante aún, con la misma cantidad de trabajo desplegado en ese mismo lapso de tiempo, es decir, con la misma cantidad de valor creado durante toda la jornada laboral. Este fenómeno de productividad, será pues, la chispa que detona el desarrollo en espiral ascendente del capitalismo en sus épocas de auge, pues reduciendo el valor de las mercancías producidas y por ende el precio, se abre la posibilidad de expandir mercados, bajar las presiones que la cada vez más alta composición Orgánica del Capital ejerce hacia abajo sobre la tasa de ganancia del empresario y abriendo también la posibilidad de que si este desarrollo de las fuerzas productivas e incremento de la productividad se da también en el sector creador de los bienes necesarios para la subsistencia y reproducción de la fuerza de trabajo, entonces el tiempo necesario para que el trabajador genere el valor equivalente a su fuerza de trabajo dentro de la jornada laboral descende, porque el valor de la fuerza de trabajo descendió, pudiendo así el capitalista extender de manera relativa o proporcional el plusvalor extraído a un trabajador durante una jornada "más productiva".

Marx aquí es muy cuidadoso en no mezclar los fenómenos productividad (en donde el total de valor producido en una jornada de trabajo no se altera) y de intensificación del trabajo que sí trastoca los valores creados en la jornada y no reduce el precio de las mercancías nuevas, ello representa no productividad sino un aumento en el grado de explotación y precariedad del trabajador que es obligado a cumplir con jornadas laborales extenuantes, movilidad en sus funciones y aceleración de los ritmos de producción. Sin embargo la máxima de la teoría convencional sobre la productividad "hacer más con menos" esconde en realidad la mescolanza que dicha vertiente del pensamiento económico hace de los fenómenos productividad e intensidad con el fin de esconder, por supuesto la precarización y desgaste extremo a los que son sometidos los trabajadores, empero hacen tan bien la mezcla que incluso ellos ya no pueden distinguir una cosa de otra y caen constantemente en baches teóricos que no les permiten dar respuesta a las consecuencias que las variaciones en la productividad del trabajo producen en el funcionamiento del sistema productivo en general. En este sentido, pues, la importancia para el pensamiento neoliberal del concepto de "productividad" mezclado con el de intensificación radica en ser el argumento principal para la implementación de políticas encaminadas a la flexibilización del trabajo a través de la rotación en las tareas y actividades de los trabajadores, lo cual disloca y descalifica al trabajador con respecto al conocimiento extensivo e intensivo de una parte o todo el proceso de producción, otra forma es la flexibilización de horarios de trabajo y salarios de acuerdo a las condiciones de "mercado" y al nivel de productividad que bajo la visión clásica está determinada por la cantidad de mercancías producidas, las cuales también están adecuadas a las mismas condiciones de mercado y además las "nuevas formas de contratación" que convierten al asalariado en sub empleado, empleado indirecto o empleado eventual de las empresas.

En México el avance del proyecto neoliberal para el trabajo se ha dado desde todos los frentes, en el político, empresarial y sindical, tanto que muchas de las empresas más importantes del país ya cuentan con este tipo de contratos y salarios indexados a la productividad bajo el concepto del pensamiento económico convencional, tal es el caso de Volkswagen, Telmex, y la Comisión Federal de Electricidad y Luz y Fuerza del Centro (en donde el SME y el SUTERM tuvieron una muy importante participación junto con el gobierno en ese entonces de Carlos Salinas para lograr esta derrota importante de los trabajadores de esta industria) entre otras. Desde el terreno político los tres principales partidos del país están prácticamente de acuerdo, avalados todos ellos por las principales centrales obreras corporativizadas y corruptas, en una reforma laboral eminentemente regresiva y que formaliza todas las variantes de flexibilización que el neoliberalismo ha desarrollado tanto en el terreno de la teoría como en la práctica.

El tercer y último momento de la presente investigación fue para nosotros una oportunidad verdaderamente valiosa de profundización y conclusión práctica de muchos de los temas abordados en los apartados anteriores. En primera instancia encontramos un bosquejo bastante complejo a nuestro parecer de los fundamentos ahora económicos (ya no teóricos como se trató en el primer capítulo) del pensamiento neoliberal y las condiciones de crisis que enfrentaba el sistema capitalista a nivel global, pero principalmente enfocado a EU, que abrieron la puerta a dicho sistema de ideas desarrollado entre las décadas de los 50's y 60's y puesto en práctica hasta principios de los 80's. Los efectos que las políticas neoliberales ortodoxas provocaron en el salario social de los mexicanos y el verdadero alcance que este tiene sobre la población trabajadora del país, nos ha dado una mejor perspectiva para concluir que en realidad las políticas de gasto social que realiza el Estado tienen casi nula incidencia en la población ocupada nacional y poca en los asalariados mexicanos. En un esquema donde la flexibilidad laboral es de facto la ley a seguir (sin la necesidad de que ningún congreso vote nada) los contratos indefinidos o la no existencia de los mismos es la constante dentro del mercado de trabajo en México, quedando así la posibilidad de beneficio para los asalariados de manera indirecta vía aumentos en el gasto público muy reducida puesto que tan sólo el 37% de la población ocupada en el 2002 gozaba de prestaciones entre las que se incluye el IMSS, ISSSTE y los créditos para vivienda quedando totalmente fuera del esquema el 63% de la población ocupada. Con condiciones de flexibilidad que rayan en la atrocidad, más del 90% de los trabajadores asalariados de este país trabajaron en el 2002 sin contrato alguno o con un contrato que no definía su salario, horarios, funciones, áreas de trabajo, etc., el hecho es que concluimos que aunque el objetivo neoliberal de aplastar y disolver completamente el poder de los trabajadores sobre las ganancias del capitalista y sobre el proceso productivo en general se está cumpliendo casi totalmente, también es cierto que se puede convertir en su peor pesadilla. La devastación en el mercado mundial y nacional que esta política antisalarial ha provocado ya comienza a presionar el crecimiento económico hacia abajo en franca recesión, y los trabajadores han encontrado ciertas alternativas temporales o a veces permanentes abandonando el mercado laboral formal e ingresando a la economía informal, despresurizando al

ejército industrial de reserva y confrontándole al capitalismo una competencia que muchos denominan "desleal" puesto que no pagan impuestos y sus costos de producción son mucho más bajos. Ante esta perspectiva los que creen que el neoliberalismo está muerto desde nuestra personal conclusión se equivocan. No están muertas sus redes de poder político en todo el mundo, no se han destruido ni las empresas ni los capitales que acumularon durante los años gloriosos del neoliberalismo ortodoxo y los grupos de poder empresariales y políticos que dieron vida práctica a esta corriente del pensamiento se encuentran todavía muy compactos y poseen gran influencia en sus países de origen o en donde tienen concentrado la mayoría de sus recursos económicos. Este formidable enemigo si bien está mostrando su debilidad al diluir algunos de sus principios más característicos, también han aceptado que ninguna institución establecida (ni por ellos ni por nadie) es inmutable por eso la importancia vital de la metamorfosis.

Después de concluida la presente investigación quedan diversos temas que será necesario puntualizar como debates y líneas de exploración científica para desarrollar y reflexionar pero que aquí se presentarán como conclusiones generales, siempre en continua construcción y conformación:

1) En primer término, la teoría económica convencional que en última instancia es la que sustenta al desarrollo del pensamiento neoliberal, ha demostrado durante toda esta investigación tremendos vacíos y huecos cuando intentamos propiciar un acercamiento formal con dichas herramientas al tema de salario mínimo, sus determinantes y alcances para el nivel de vida de los trabajadores. Desde el punto de vista macroeconómico sus agregados no demuestran en realidad el impacto en el nivel de vida que cada monto salarial puede ofrecer, tampoco explica de manera satisfactoria el por qué de los movimientos del capitalismo hacia políticas flexibilizadoras del trabajo, ello derivado de la falta de concreción y utilidad práctica en su concepto de productividad del trabajo, el cual al presentar grandes vacíos conceptuales hace muy difícil insertarlo de manera práctica en la construcción de un sistema explicativo del sistema de producción a nivel general. El continuar por el sendero de la economía convencional hacia una concepción del funcionamiento del salario en el sistema económico nos llevaría a la constante y árida conclusión de que es imposible aumentar los salarios más allá de lo que pudiera aumentar la productividad puesto que de no ser así, la escalada inflacionaria que se desataría terminaría anulando el incremento salarial que se dio por encima del nivel de productividad. Y sin tener clara la idea de qué es lo que significa productividad, la explicación convencional se convierte más en un argumento político que científico, no existe salida entonces para el trabajador mexicano que para recuperar el poder de compra de su salario que sustentaba a finales de los 70, con las mediciones de productividad de INEGI, tendrían que pasar décadas, y sin contar con la presencia de crisis recurrentes que por evidencia histórica sabemos que en este sistema de producción es imposible dado lo anárquico de su funcionamiento.

2) En segundo lugar, llegamos a la conclusión en este trabajo de que el Salario Mínimo no es solamente un dato o número que arrojan las negociaciones tripartitas que se realizan en el

pleno de la CNSM (Comisión Nacional de los Salarios Mínimos) puesto que este número por sí mismo no nos dice nada, es el poder de compra y las necesidades que se pueden satisfacer a través de esta suma monetaria la que nos dirá realmente cual es el Salario Mínimo en México, y si este corresponde con el salario que se acuerda dentro de la CNSM y que regulará las percepciones salariales de millones de familias. Es entonces el verdadero Salario Mínimo el que se desprende pues de la COI, puesto que es la cantidad de dinero necesaria y suficiente para cubrir las necesidades más básicas de una familia trabajadora. En la medida que este precio se equipare con el del Salario Mínimo formal o el determinado por el gobierno, se cumplirá la función para la que fue institucionalizado el minisalario, pero por otro lado, en la medida en que el Salario Mínimo dictaminado en México por la CNSM sea menor que la COI estaremos hablando de un rezago salarial y por ende de la precarización de las condiciones de vida y trabajo de los asalariados. Por este motivo es que debemos invariablemente medir el minisalario en función de lo que éste puede comprar y en relación a esto analizar la cifra de Salario Mínimo que se desprende de las negociaciones en la CNSM y en base a este poder de compra determinar, entonces sí cuantos trabajadores viven con un salario apenas de subsistencia, cuantos viven con un salario por debajo de esto y cuantos por encima, por este otro lado entonces también llegaremos a la conclusión de la importancia ineludible de los salarios mínimos y su estudio en cualquier economía capitalista del mundo en cualquier período histórico.

Y como este trabajo pretende ser ante todo una herramienta útil para todo aquel que pretenda comprender la verdadera dimensión del problema salarial en México, y sobre todo ofrecer la necesaria confrontación de ideas y teorías para avanzar en búsqueda de explicaciones que en verdad abran alternativas para los trabajadores fuera del esquema "premio y castigo" la influencia de la teoría de Marx como instrumento superior para comprender la relación que guarda el salario con el desarrollo económico en general, como afecta esto los niveles de vida de los trabajadores y cual es el papel que juega la productividad en este esquema.

3) Derivado de este marco teórico concluimos que en gran parte del mundo está comenzando un proceso de recambio en las ideas otrora inmutables del neoliberalismo convencional, pero instrumentadas por los mismos grupos de poder económico y político que dieron vida tanto al primer como al segundo aliento neoliberal, y conservando la esencia central con la que fue concebida esta corriente la cual se manifiesta en la contención económica, política, cultural y organizativa de los trabajadores por parte del capital y del Estado, a esta nueva etapa que creemos está por comenzar de manera ya más palpable la hemos denominado, por el momento, el "neoliberalismo transfigurado" o "tercer aliento".

4) Esta presentación transfigurada del proyecto neoliberal busca principalmente la reactivación del consumo a nivel mundial y el mejoramiento de las condiciones de realización para las mercancías y con ello conseguir nuevamente el alza en las tasas de ganancia para los poseedores de los medios de producción. Observamos que dicha tarea le está siendo asignada de manera primordial a los gobiernos de las naciones en general, los cuales en este primer momento

están financiándole una eventual escalada de gasto, ingresos y consumo al capital globalizado a través de la reactivación del esquema o modelo de deuda externa e interna. Recordemos que estos esquemas obviamente fueron nulificados por las políticas de corte neoliberal ortodoxo que tanto organismos financieros internacionales como el propio gobierno de EU impusieron alrededor del mundo, con el claro motivo de evadir y neutralizar posible competencia durante la escalada de apropiación y concentración de los recursos financieros globales para así aliviar el gigantesco y creciente déficit comercial norteamericano y reposicionar a su industria en los mercados internacionales con subsidios y facilidades para su capitalización a través de los circuitos financieros. Después de haber descrito el proceso que dio origen a la formación de inmensas burbujas financieras a lo largo y ancho de los mercados de dinero situados alrededor del planeta (proceso que tiene como característica principal la apertura que diseñó la ortodoxia neoliberal para propiciar una circulación prácticamente sin fricciones del dinero y los títulos financieros por todo el mundo y las políticas de alzas continuas en las tasas de interés y en los precios de las acciones) y su eventual estallido durante los años 2000 y 2001 (algunos expertos afirman que la "burbuja" no ha terminado de reventar y de hecho se han conformado varias "mini burbujas" en diversos mercados como el inmobiliario, bienes raíces y bonos de deuda de gobiernos de economías emergentes) nos encontramos ahora en una situación en donde la sobrecapacidad industrial y el estrechamiento del mercado se han conjugado para colapsar las tasas de crecimiento económico en prácticamente todas las naciones del planeta (caso de especial excepción es, por su puesto, China, que basa también gran parte de su competitividad internacional en el precepto neoliberal de los salarios de hambre).

Es aquí desde donde surgen una serie de "parches" propuestos desde los mismos círculos del pensamiento neoliberal (el arrepentimiento que recientemente expresa Milton Friedman sobre su plan maestro de política monetarista no es una simple confesión de pecados en "artículo mortiz" sino un llamado de alerta para comenzar la síntesis del modelo y asegurar y no perder el terreno que ya han avanzado y conquistado, desde nuestro punto de vista) pero que son muy cuidadosos en dejar intactos los avances y pilares fundamentales del neoliberalismo ortodoxo. Lo que nosotros hemos decidido llamar neoliberalismo transfigurado o tercer aliento continúa presentando su despiadada guerra contra la organización y poder de compra del trabajador en general, puesto que los principios de flexibilización y precarización del trabajo siguen indelebles e incluso han avanzado rápidamente en los gobiernos que bajo la careta de "progresistas" aplican dichas medidas. El llamado gasto público en esta nueva versión del neoliberalismo va, pues, encaminado a no matar literalmente de hambre al ejército industrial de reserva y disgregar la alternativa organizativa de los desempleados a través de seguros de desempleo o vales de consumo de alimentos en grandes cadenas de autoservicio. Tal pareciera que el pensamiento neoliberal reconoce el terreno ganado por ellos mismos en la esfera del trabajo formalizado e institucionalizado por medio de los salarios de miseria, contratos que obligan al trabajador a ceñirse a las necesidades de la empresa y no a las de su familia, abolición en la práctica de prestaciones laborales, polivalencia y

multifuncionalidad dentro del proceso de producción, entre otras formas de pulverizar la dignidad humana y neutralizar el espíritu cooperativo de clase en los trabajadores. Ahora la forma transfigurada reconoce en los que “nada tienen” el peligro de que nada pierdan en el arranque de un nuevo proceso de acumulación, por lo que sin incluirlos de forma permanente en el proceso productivo sí se convierten en sujetos susceptibles de recibir un asistencialismo vulgar y denigrante que en nada resuelve sus condiciones de miseria, pero que sí ayuda a dinamizar mercados a través de la contratación de deuda pública, así se colocan los capitales financieros que han quedado flotando en la esfera de la circulación después del estallido de la burbuja, y se reactiva la capacidad ociosa de las industrias, pues el Estado al haber ya pasado por la etapa de privatización de todos los medios de producción que poseía no le queda más que acudir al mercado como cualquier otro consumidor para adquirir los ingredientes necesarios para preparar un falso Estado de Bienestar aparente, que si ahora sabe amargo, a la vuelta del tiempo será veneno en su más pura esencia. Los créditos, baratos ahora por la excesiva oferta de dinero y la poca demanda (todavía quedarán en pie algunos diques que la ortodoxia neoliberal construyó para evitar la fuga de capitales hacia naciones diferentes de EU) cuando se haya extendido el proceso de endeudamiento público a nivel global, habiendo encontrado espacio la mayoría del capital financiero en circulación, estará llegando la hora de la cosecha de beneficios que una vez más serán extraídos desde el trabajador hacia pagos de deuda y excesos públicos.

5) Todavía no existen elementos suficientes como para definir características y lógica histórica de este nuevo proceso que nosotros en esta investigación apenas y pudimos inferir en base a la información obtenida. El tiempo ha sido corto desde la irrupción de estos gobiernos llamados “progresistas” o incluso hasta de “izquierda” principalmente en América Latina, pero las políticas propuestas han sido orientadas hacia las direcciones que ya hemos puntualizado. Queda también por dilucidar por completo si es que la experiencia del gobierno de la Ciudad de México 2000 - 2006 es en definitiva un ejemplo real de este nuevo proceso para México, aquí podemos solamente decir que, después de un análisis a muy grandes rasgos y todavía incipiente, observamos muchas de las orientaciones políticas y económicas que comienzan a caracterizar al neoliberalismo transfigurado, esta nueva fase que hemos señalado a manera de hipótesis que empieza a configurarse: desde la fuerte influencia e incidencia política y económica del mismo grupo neoliberal (los Salinas y sus socios: Slim, Roberto Hernández, Lorenzo Zambrano, Roberto González, Manuel Camacho, entre muchos otros) sobre el gobierno del DF, pasando por la política de endeudamiento y de gasto público que pudiera estar fungiendo como mecanismo facilitador para la concentración y centralización del capital en la Ciudad de México a favor de los grupos empresariales beneficiarios de la venta del patrimonio nacional durante el neoliberalismo ortodoxo mexicano (puesto que ellos son, dicho sea de paso, los únicos en estos momentos en México con los recursos financieros para invertir y comprar) según nuestras primeras impresiones, y con ello tratar de reactivar el mercado interno, el combate a las modalidades de economía informal que no responden o rechazan la corporativización política, los salarios en niveles muy por debajo del valor

de la fuerza de trabajo y creación solamente de empleos temporales, la importación de modelos de control social pretorianos como lo es el plan "Giulliani" para contrarrestar las formas alternativas de organización social, y el pretender teñir el asistencialismo Rooseveltiano de "izquierda democrática" nos pudieran estar dando señales de aviso de una nueva transición mexicana en donde se mezcle el "nuevo" neoliberalismo y su antecesor. Esta sin duda es una línea de investigación y futuro debate que en este trabajo se propuso abrir sin el afán de explorarla en su totalidad ni llegar todavía a conclusiones valiosas sobre su posterior desarrollo, pero que desde nuestra perspectiva será fundamental estudiar con toda seriedad y cuidado puesto que de lograrse esta nueva mutación del neoliberalismo sería altamente peligrosa y dañina para la posibilidad de subsistencia digna de millones de trabajadores y asalariados en este país. El trabajador necesita en este contexto buscar alternativas de organización colectivas que den la espalda de una vez por todas a los sindicatos indexados al poder político, que rechacen la zanahoria del asistencialismo de Estado puesto que no es tal, sino sólo un préstamo a tasa de interés incierta, plazos cada vez más cortos y condiciones de embargo que consideran hasta la vida misma, que el precio que se paga después es mucho más alto y es devengado por ellos mismos, organizaciones, pues, que reivindiquen el ideal de que es posible gobernar y gobernarse sin el parásito que se dice gobernante.

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

1. "Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica". En El Mercado de Valores. No. 2, Febrero de 1995.
2. "Acuerdo Nacional para la elevación de la Productividad y el Empleo". México, 1992.
El documento puede consultarse en la página electrónica de la Organización Internacional del Trabajo: www.oit.org.
3. "Alianza para la Recuperación Económica". En El Mercado de Valores. No. 12 Diciembre de 1995.
4. ÁLVAREZ, Carlos Emilio. Los aumentos masivos de salarios (usina de crisis). Ed. Lozada. B.S.A.S. Argentina.
5. ANDERSON, Perry. "Balance del Neoliberalismo: lecciones para la izquierda". En Revista Viento del Sur. No. 6 Primavera 1996.
6. ARRIGHI, Giovanni. "The Social and Political Economy of Global Turbulence". En New Left Review No. 20 Marzo – Abril de 2003, pp. 5 – 71.
7. BELL A., Linda. "The impact of minimum wages in México and Colombia" en Journal of Labour Economics, 1997, University of Chicago Press.
8. BEKERMAN Marta, Elsa Carrillo. "Globalización, desigualdad y estándares laborales". En Comercio Exterior, vol 49, No. 8, agosto de 1999.
9. BENSUSAN Graciela, Carlos García. Estado y sindicatos, crisis de una relación. México 1989, UAM Xochimilco.
10. Banco de Información Económica (BIE) en página web del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI): www.inegi.gob.mx.
11. Banco de México (Banxico). Información Económica y Financiera. Consultada en la página electrónica de Banxico: www.banxico.gob.mx.
12. BOURGUES, Paul. Los salarios ¿Son responsables de la inflación? Ed. Nuestro Tiempo.
13. BRENNER, Robert. "The Boom and the Bubble". En New Left Review No. 6 Noviembre – Diciembre de 2000, pp. 5 - 43.
14. Bureau of Economic Analysis (BEA). U.S. Economic Accounts. Consultado en página web del BEA: www.bea.gov.

15. CASTILLO, Adrián. "Irregularidades detectadas por la Contaduría Mayor de Hacienda en el GDF" en periódico La Crónica de Hoy, México, del 22 de julio del 2003.
16. Comisión Nacional de los Salario Mínimos. Memoria de los trabajos de la CNSM. De 1992 a 1994, México, noviembre de 1994.
17. Comisión Nacional de los Salario Mínimos. Vinculación entre los salarios mínimos y la Productividad. Dictamen de la Dirección Técnica. CNSM. Diciembre de 1993.
18. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Ed. Porrúa, México, 2000.
19. COVARRUBIAS Alejandro, Vicente Solís Granados. Sindicalismo, relaciones laborales y libre comercio. México, 1993, Colegio de Sonora, Instituto Sonorense de Cultura.
20. DAVID, Ricardo. Principios de economía política y de tributación. Cap. V, México, Ed. FCE, quinta reimpresión, 1994.
21. DÍAZ Torres, Erick A y Julián F. Murrieta Valladares. "El Producto Interno Bruto (PIB) y las remuneraciones de los asalariados en México". En Cuadernos de Investigación. No. 8, Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM), Fac. de Economía, UNAM, México, 2001.
22. DORNBUSH, Rudiger. Macroeconomía. 7ma. Edición, ed. Mc Graw Hill, Madrid, 1998.
23. DROBNY, Andrés. Real Wages and Employment (Keynes, monetarism and labour market). Gran Bretaña. 1991.
24. FRIEDMAN, Milton. Teoría de los Salarios. Ed. Altaya, Barcelona, España, 1993.
25. FRIEDMAN, Milton. Libertad para Elegir. Ed. Grigalbo, Barcelona, España, 1980.
26. Gobierno del Distrito Federal. Informes de actividades mensuales de las diferentes Delegaciones Políticas. México, octubre de 2003. Consultados en: www.df.gob.mx.
27. GRAJEDA, Elia. "Puerta abierta a empresarios si crean empleos afirma AMLO". En periódico El Universal. México, del 13 de septiembre del 2003.
28. GROSSMAN, J.B. "The impact of minimumm wages on other wages". En Journal of human resources, Núm. 18, 1983.
29. GUERRERO Carlos, Macario Schettino. "Flexibilidad y racionamiento en el mercado laboral mexicano, 1988 – 1998". En Comercio Exterior, vol.50, No.10, México, octubre del 2000.
30. GUILLÉN, Romo Héctor. La Contrarrevolución Neoliberal en México. Ed. Era, México, 2000.

31. GUILLÉN, Romo Héctor. "Finanzas y Trabajo". En Revista Realidad Económica. No. 184, Buenos Aires, Argentina, del 16 de Noviembre al 31 de Diciembre del 2001. p. 45.
32. H. HANSEN, Alvin. Guía de Keynes. Ed. FCE, México, 8va reimpresión, 1986.
33. HAYEK, F. Economic Freedom. Ed. Basil Blackwell, Oxford, Inglaterra. 1991.
34. HAYEK, F. "Denationalisation of Money" en Economic Freedom. Ed Basil Blackwell, Oxford, Inglaterra, 1991. pp. 125 – 140.
35. HICKS, John. Dinero, interés y salarios. Ed. FCE, México, 1989.
36. HYMAN, Prue. "Diferencias de salarios: grandes y cada vez mayores; un desafío a las racionalidades ortodoxas". En Investigación económica vol. LX: 234, octubre-diciembre del 2000. Pp. 33-51.
37. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). El ABC de la productividad. México, 1996. Consultado en página web del INEGI.
38. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares en México. Varios años, México.
39. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). Encuesta Nacional de Empleo. México, varios años. INEGI. Consultada en: www.inegi.gob.mx.
40. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). Encuesta Nacional de Empleo Urbano. México, 2002 y 2003. Consultada en: www.inegi.gob.mx.
41. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). Estadísticas Sociodemográficas para el Distrito Federal 2004. Consultado en: www.inegi.gob.mx.
42. JAUA Milano, Elías. "Del fordismo a la flexibilidad laboral: supuestos, crisis y realidades de la regulación social". En Revista venezolana de economía y ciencias sociales. Caracas, Venezuela, No. 2 – 3 Abril – Septiembre, 1997, pp. 104.
43. JIMÉNEZ Lescas, Raúl. "30.3 millones de mexicanos laboran sin las prestaciones de Ley o sin pago". En Revista Trabajadores (En Línea). No. 36, Mayo – Junio del 2003, publicada por Universidad Obrera de México (UOM), México. Consultada en: www.uom.edu.mx.
44. JUNO, Martín. "¿La economía que viene o la economía que ya fue? En Revista electrónica OFFNEWS.info. Del 2 de junio de 2003. Buenos Aires, Argentina.
45. KEYNES, J. M. Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. Ed. FCE, México, 12va. Reimpresión, 1992.

46. "La Voz del Anáhuac". Boletín mensual. Varios números. Consultados en la página web del Frente Zapatista de Liberación Nacional (FZLN): www.fzln.org.mx.
47. Ley Federal del Trabajo. México 2001, Ediciones Fiscales ISEF.
48. LIPSAY, Richard. Principios de Economía. Ed. Vicens Vives, 2da. edición, Barcelona, España, 1993, pp. 5 y 6.
49. LÓPEZ, Julio. (coord.) Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo para México. Ed. UNAM y Miguel Ángel Porrúa ed. México 1997.
50. LORÍA Díaz, Eduardo. La recuperación de los salarios reales en México en un entorno de reducción y estabilización inflacionarias. En Comercio Exterior, vol. 41, No. 4 México, abril de 1991 pp. 375-386.
51. MANDEL, Ernest. Tratado de Economía Marxista. Tomo I, Capítulo 5. pp.145 – 147. 6ta. edición en español, Ed. ERA, México, 1976.
52. MARIÑA Flores, Abelardo. Factores determinantes del empleo en México, 1980-1998. En Comercio Exterior, vol. 51 No. 5, mayo del 2001.
53. MARTÍNEZ Mendoza, José. Carlos Slim. Retrato inédito. Ed. Océano, México 2002.
54. MARX, Karl. El Capital. Tomo I – Vol. 2, sección sexta, Cap. XVII, México, 20va. Edición en español, 1999.
55. MARX, Karl, El Capital. Tomo I - Vol. 3. 21a. edición. Siglo XXI editores, México, 2001:
56. MARX, Karl. "Salario, precio y ganancia". En Obras escogidas de Carlos Marx y Federico Engels. Tomo I Ed. Progreso, Moscú, Rusia, 1965.
57. MARX, Karl. Miseria de la Filosofía. Ed. Nacional, México, 1969. .
58. MAYERS, David. Sources of Productivity Growth. Ed. Cambridge University Press, Londres, Inglaterra, 1996.
59. Mc CORMICK, B.J. Los salarios. (curso de economía moderna). Penguin Alianza, Alianza universidad.
60. MEADE, J. "Full Employment Regained". En Occasional Papers Núm. 61. Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Cambridge. Cambridge University Press, Inglaterra, 1995.
61. MONGE, Raúl. "La Apropiación". En revista Proceso. Núm. 1405, México, octubre del 2003. Consultada en página web: www.proceso.com.mx.
62. MURRIETA, Valladares Julián F, "Salario mínimo, productividad, canasta básica y distribución del ingreso en México ante el contexto de la globalización". En

- Cuadernos de Investigación No. 8 Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM), Fac. de Economía, UNAM, México, 2001.
63. MURRIETA, Valladares Julián F. "Salario mínimo y condiciones de vida y de trabajo de los asalariados en México 1987 – 2000". En Cuadernos de Investigación No. 6 Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM), Fac. de Economía, UNAM, México, 2000.
64. MURRIETA, Valladares Julián F. "Salario y empleo en el contexto del primer informe de gobierno de Fox". En Reporte de Investigación No. 56, Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM), Fac. de Economía, UNAM, México, 2001.
65. Organización Internacional del Trabajo. Convenio sobre la fijación de salarios mínimos. Consultado en: www.ilo.org.
66. ORTEGA, Max. "Abascal y la reforma de la legislación laboral." En Revista Trabajadores (en línea). No. 30, Mayo – Junio, 2002, Universidad Obrera de México
67. ORTEGA, Max. "Neoliberalismo y política salarial" en Distribución del ingreso y políticas sociales (tomo II). José Luis Calva (coord.). Ed. Juan Pablos, México, 1995.
68. Periódico La Crónica de Hoy. Del 17 de septiembre de 2003.
69. Periódico La Crisis. Del 6 de octubre de 2003.
70. PIÑERA, José. "Libertad para los trabajadores". En Ciencia Política. No. 23, Bogotá, Colombia, 1991.
71. Por una nueva cultura laboral. México, 1995. Documento de trabajo que puede ser consultado en la página web de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social: www.stps.gob.mx.
72. Presidencia de la República. Criterios Generales de Política Económica. México, 2000.
73. RAMOS, García Alain. Mercado de trabajo: crisis y reorganización en el Neoliberalismo. Tesis de Licenciatura en Economía (en proceso de culminación). Facultad de Economía, UNAM, México, 2003.
74. RIVERA Ríos, Miguel Angel. "La nueva crisis de la economía mexicana". En Investigación Económica abril – junio de 1996, México, Fac. de Economía, UNAM. pp. 66 y 67.

75. ROMERO Budiño, Alejandro. "Los derechos laborales en México frente a la globalización mundial". En Comercio Exterior vol. 50, No. 10, México, octubre de 2000.
76. SACHS Jeffrey, Et. Al. "The Mexican Peso crisis: Sudden Death or Death foretold?". En Journal of International Economics. No. 41, 1996.
77. SANTOS Azuela, Héctor, Pedro Lobo Domínguez. "El derecho del trabajo frente al libre mercado". En Comercio Exterior, vol. 49, No. 6, junio de 1999.
78. SCHEDLER, Andreas. "Los efectos sociales del salario mínimo en Chile". En Investigación Económica, 202, octubre-diciembre de 1992, pp. 155-183.
79. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Estadísticas oportunas de finanzas públicas y deuda pública. Consultadas en sitio web de la SHCP: www.shcp.gob.mx.
80. Secretaría del Trabajo y Previsión Social. La Nueva Cultura Laboral en México. Consultada en: www.styps.gob.mx.
81. Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Principios de la Nueva Cultura Laboral. Consultada en: www.stps.gob.mx.
82. Sin Autor. PorMasas. (Versión electrónica). Revista del Partido Obrero Revolucionario de Argentina. No. 171. 10 de mayo del 2003.
83. Sin Autor. "Schools of Thought". En: The History of Economic Thought Website. Sitio web: <http://homepage.newschool.edu/het/>.
84. Sin Autor. Página Web de la Organización Mundial de Comercio (WTO): www.wto.org.
85. SMITH, Adam. Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Ed. FCE, Cap. VII, México, novena reimpression, 1997.
86. SOMAVÍA, Juan, Raúl Trajtenberg. Movimiento sindical y empresas transnacionales. Ed. Nueva Imagen, México, 1979.
87. Subcomandante Insurgente Marcos. Calendario de la Resistencia, Diciembre: Distrito Federal, la duodécima etapa. México, 24 de febrero de 2003, en página web del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN): www.ezln.org.
88. The Economic Journal. Núm. 106, mayo de 1996, "Edición especial sobre Salarios Mínimos" Oxford, Inglaterra.
89. THIRIÓN, Michel Jordy. "Digitofactura: flexibilización, Internet y trabajadores del conocimiento". En Comercio Exterior. Núm. 6, Vol. 52, junio del 2002, México.

90. United Nations Statistics Division. National Accounts Main Aggregates. En la página web: <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/>.
91. VALLE Baeza, Alejandro y G. Martínez. Los salarios de la crisis. Ed. Jornada y Facultad de Economía.
92. VALLE Gabriela, Alejandro García. "Situación salarial en México durante 1988-1993". En Distribución del ingreso y políticas sociales (tomo II). José Luis Calva (coord.). Ed. Juan Pablos, México, 1995.
93. VARGAS Rojas, Lourdes. "La distribución del ingreso, la composición del gasto y las perspectivas del ahorro monetario familiar en México, 1984-1989". En Distribución del ingreso y políticas sociales (tomo II). José Luis Calva (coord.). Ed. Juan Pablos, México, 1995.
94. VELASCO, Arregui Edur. "Cadenas de cuarzo y salario virtual: cambio tecnológico, ciclos largos y clase obrera". En La tecnología como instrumento de poder. Ana Esther Ceceña (coordinadora). México, 1998.
95. VELASCO, Arregui Edur, "La doble determinación de la productividad del trabajo y el concepto de bloque industrializador". En Revista Ensayos. Núm. 15, Vol. VII, Fac. de Economía, UNAM, México, 1991.
96. VELASCO, Arregui, Edur. "Productividad, Acumulación y Crisis." En Análisis Económico UAM Azcapotzalco, Vol. IV No. 6, Enero – Junio de 1985.
97. WACHTER, M. "Cyclical variation in the industrial wage structure". En American Economic Review. Núm. 60, marzo de 1970.
98. WILKINSON, Frank. "Inflation and employment: is there a third way?" En Cambridge Journal of Economics. Núm. 24, Julio del 2000. Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Cambridge, Inglaterra.
99. ZEDILLO, Ernesto. Plan Nacional de Desarrollo 1995 – 2000. Presidencia de la República, México, 1995, pp. 150 – 158.