



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN**

**"ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SALARIO MÍNIMO EN
MÉXICO Y SU IMPACTO EN EL BIENESTAR NACIONAL
(1988-2004)"**

**T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A :
ARACELI TYCHÉ AGUILAR ROBLES**

ASESOR:

JOAQUÍN RODRIGO CAREAGA PERKINS

Junio 2010



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.

AGRADECIMIENTOS

Dedico este trabajo a todas esas personas que han sido parte de mi vida, en especial:

Gracias Dios por darme tanta dicha y fortuna en mi vida.

A ti mamá, que me has dado la vida y has estado en todo momento conmigo. Gracias por creer en mí.

A ti papá por depositar tu confianza en mi y por tus consejos que me han servido de gran ayuda en la vida.

A ti Julián que has sido mi compañero, mi amigo y sobre todo el padre de mi hijo. Gracias por todo tu apoyo.

A ti Sebastián que has sido la motivación de que culmine este proyecto y de seguir adelante. Gracias por existir.

Gracias profesor Rodrigo por compartir todos sus conocimientos en mi vida profesional que han servido para que este trabajo concluya.

Finalmente agradezco a toda mi familia y amigos por estar siempre conmigo.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	2
---------------------------	---

CAPÍTULO I

EL PROCESO HISTÓRICO DEL SALARIO MÍNIMO EN MÉXICO

1.1. Teorías del salario y la Economía del Bienestar	6
1.2. Origen del salario mínimo en México.....	16
1.3. El salario.....	18

CAPÍTULO II

LOS SALARIOS MÍNIMOS EN MÉXICO

2.1. La población asalariada en México.....	24
2.2. Desempeño general del salario mínimo en los últimos años.....	32
2.2.1. Periodo 1988-1994 (Carlos Salinas de Gortari).....	43
2.2.2. Periodo 1994-2000 (Ernesto Zedillo Ponce de León)	46
2.2.3. Periodo 2000-2004 (Vicente Fox Quesada).....	50

CAPÍTULO III

ANÁLISIS COMPARATIVO DE MÉXICO CON PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO

3.1 Características de los países en desarrollo.....	54
3.1.1 Migración.....	61
3.2. Economías de países en desarrollo.....	65
3.2.1. Costa Rica.....	65
3.2.2. Perú	66
3.2.3. Brasil.....	67

3.2.4.	Egipto.....	68
3.2.5.	China.....	70
3.3.	Características de los países desarrollados.....	71
3.3.1	Educación.....	73
3.3.2	Pobreza y Coeficiente de Gini.....	76
3.3.3	PIB y PIB per cápita.....	79
3.4.	Economías de Países desarrollados.....	81
3.4.1	Estados Unidos de América.....	81
3.4.2	Canadá.....	83
3.4.3	Dinamarca.....	84
3.4.4	España.....	86
3.4.5	Reino Unido	88
3.5.	Comparación del salario mínimo en México con países seleccionados.	89
3.6.	Análisis Multivariado Discriminante.....	91
3.6.1	Análisis Estadístico.....	92
3.6.2	Análisis Discriminante.....	93
	Conclusiones y recomendaciones.....	100
	Anexos.....	102
	Bibliografía.....	128

INTRODUCCIÓN

La variable económica salario despierta en mí un interés muy grande, ya que sus modificaciones trascienden más allá del ámbito económico e impactan directamente en el plano político y social, además esta presente en problemas referentes al proceso productivo, en la distribución del ingreso, en el bienestar social y al mismo desarrollo económico.

A partir de la adopción del modelo neoliberal en México, nos hemos podido dar cuenta que las políticas económicas no han proporcionado el crecimiento y desarrollo económico del país, lo cual ha traído como consecuencia la reducción de fuentes de ingreso, la pauperización de los salarios reales y la baja calidad de vida de la mayor parte de la sociedad mexicana. El salario mínimo no ha aumentado lo suficiente para solventar las necesidades esenciales de vivienda, vestido, buena alimentación, educación y salud.

Ante este panorama el propósito de esta tesis es presentar una investigación del salario mínimo en México y su impacto en el bienestar nacional en el periodo 1988-2004, para comprobar que los salarios mínimos reales a través del tiempo han deteriorado aún más el bienestar social, ya que se han alejado cada vez más de la adquisición de la canasta básica necesaria, que le permita satisfacer sus necesidades básicas y mejorar su nivel de vida. Por todo esto, la presente investigación no debe tampoco entenderse como un análisis completamente delimitado al salario mínimo tal cual, sino los efectos y variables a las cuales impacta en los trabajadores mexicanos.

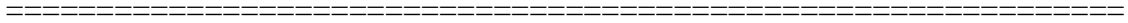
En la parte preliminar de la investigación iniciamos por mencionar las principales corrientes del pensamiento económico, como Adam Smith, David Ricardo, Marx y Keynes, Así como también el proceso histórico del salario mínimo en México

desde las Leyes de Indias donde se dan los primeros indicios de los salarios hasta la creación del artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, donde se establece que: “ Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. Los salarios mínimos profesionales se fijarán considerando, además, las condiciones de las distintas actividades económicas”. En México, existen dos tipos de salarios mínimos: generales y profesionales donde a todos los mexicanos que perciben estos salarios, son determinados por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

Ya inmersos en la investigación podemos darnos cuenta del desempeño del salario mínimo de 1988 – 2004, en tres sexenios comprendidos (Carlos Salinas de Gortari, Ernesto Zedillo y Vicente Fox) donde 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. Analizaremos el costo social que han dejado estas políticas, donde una de las más afectadas es la Canasta Básica repercutiendo el nivel de vida de la población trabajadora, en cuanto salud, educación y vivienda. Más adelante podemos ver desde 1988 la evolución del salario mínimo y la inflación, donde podemos ver si la inflación queda por encima de los aumentos asignados a los salarios mínimos, en la cual los salarios reales son los más afectados, todo esto para saber si las políticas antiinflacionarias realmente han servido.

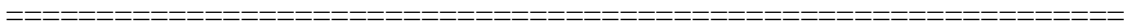
Por otro lado haremos un estudio de la distribución de gasto trimestral de los hogares para saber si ha cambiado al paso de los años y así poder ser frente a estas nuevas políticas y cubrir sus necesidades primordiales como dice el Artículo 123. Ya con esta información podremos darnos una idea más amplia de cómo se encuentra México en comparación con otros países, por lo que en el Capítulo III realizaremos un estudio con países seleccionados tanto desarrollados como: Estados Unidos, Canadá, Dinamarca, España y Reino Unido; y países en

desarrollo como: Costa Rica, Perú, Brasil Egipto y China, estos países fueron seleccionados ya que se trató de que fuera un país por cada continente, para poder analizar las siguientes variables, educación, nivel de bienestar, índice de pobreza, migración, PIB y PIB per cápita y el salario, para tener un panorama más amplio de las políticas necesarias que requiere nuestro país y así poder crecer. En cada uno de los países mencionados abordaremos las características primordiales de ellos, como su tipo de economía, un poco de historia para saber como se encuentran las variables más importantes arriba mencionadas, con el fin de comparar el salario mínimo con los países seleccionados y poder aplicar los análisis estadístico, multivariado y discriminante.



CAPITULO I

**EL PROCESO HISTÓRICO DEL SALARIO MÍNIMO
EN MÉXICO**



1.1 TEORÍAS DEL SALARIO Y LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR

De acuerdo con el objetivo del presente trabajo, es importante señalar las diversas teorías que existen sobre el salario y la economía del bienestar, ya que con el salario se refleja el bienestar de las familias a través del tiempo, es por ello que muchas corrientes económicas lo han estudiado con el fin de llevar a los países a una mejor distribución del ingreso y crecimiento económico.

TEORIAS DEL SALARIO

Adam Smith, conocido como el padre de la economía, muestra a lo largo de su obra “La riqueza de las naciones” una marcada visión liberal que surge como respuesta a las condiciones históricas de finales del siglo XVIII. Smith escribe en una época en la que, paralelamente al surgimiento de nuevos centros industriales que acompaña al crecimiento de la población urbana, se presenta la ampliación del segmento de trabajadores asalariados que abandonan las actividades agrícolas para incorporarse a las actividades urbano-industriales.

Para Smith dentro de la economía clásica el valor de las mercancías se manifiestan en un **valor de uso** y un **valor de cambio**. La primera resulta de la capacidad intrínseca de las mercancías para satisfacer las necesidades y la segunda de la capacidad que éstas poseen para intercambiarse por otras.

En la obra de Smith hay dos explicaciones a la determinación de la capacidad de intercambio de las mercancías (**valor de cambio**). La primera, de la que partirán posteriormente David Ricardo y Carlos Marx, establece que el valor de cambio es el resultado de la cantidad de trabajo requerido en la fabricación de un bien. De acuerdo a Smith, esta situación se presenta sólo en el “estado rudo y primitivo de la sociedad” cuando aún no se da la apropiación privada de los recursos productivos. La segunda, aplicable al “estado moderno de la sociedad” caracterizado por la presencia de la acumulación de capital y la apropiación privada de la tierra, establece que el valor de cambio (La capacidad que una mercancía tiene de comprar trabajo o bienes) debe permitir

retribuir no sólo al trabajador, sino también al empresario que acumula capital, así como al terrateniente que permite el usufructo de su tierra. Asimismo, en el “estado moderno de la sociedad” el valor de cambio se iguala con la suma de salarios, beneficios y renta, noción que serviría de base para el desarrollo posterior de los autores de la escuela neoclásica.¹

A partir de esta explicación del valor Adam Smith determina las partes integrantes del precio de las mercancías, en el estado rudo y primitivo de la sociedad, dado que el valor está determinado por la cantidad de trabajo necesario para obtener un bien y en virtud de no existir apropiación privada de los recursos productivos, el producto íntegro del trabajo pertenece al trabajador y, por ende, el precio de los productos se resuelve en una sola categoría distributiva: *el salario*. De la segunda parte de su teoría del valor aplicable al estado moderno del desarrollo de la sociedad el valor de cambio se determina por la cantidad de trabajo que un bien permite comprar, disponer o ahorrar, y dado que existe la apropiación privada de los recursos productivos el precio de las mercancías se resuelve en la retribución al trabajo (salario), a la acumulación de capital (beneficios), y en el pago a la apropiación privada de la tierra (renta).²

Así, el precio se resuelve en tres partes o componentes: la primera parte va destinada a los salarios de los trabajadores, la segunda a los beneficios del capital de quien lo invierte y la tercera y última porción va destinada al terrateniente. Cuando las tasas que se pagan (estas masas de beneficio) están en equilibrio, se puede hablar de un precio natural de la mercancía. Así lo plantea Smith. “El mismo precio natural varía con la tasa natural de cada uno de sus componentes: salario, beneficio y renta”³

¹ Manuel Aguilera Verduzco “Crecimiento Económico y Distribución del Ingreso, Balance Teórico y Evidencia Empírica” Facultad de Economía, UNAM, México 1998 p. 10

² *Ibíd.* p. 11

³ Adam Smith, “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, México, Fondo de Cultura Económica, 1992 p. 49

David Ricardo

En 1815, el parlamento de Inglaterra aprobó una ley que gravaba la importación de cereales baratos de otras partes de Europa. Este hecho propiciaría el desarrollo de uno de los aspectos centrales de la obra de Ricardo: la teoría de la renta diferencial. En su Ensayo sobre la influencia del bajo precio del trigo sobre las utilidades del capital de 1816, David Ricardo intenta demostrar que dicha medida proteccionista generaba una renta extraordinaria para los terratenientes y una reducción, en términos reales, tanto de los salarios como de los beneficios⁴

En su Ensayo Ricardo argumentaba que a medida que una sociedad progresa y su población aumenta, se genera una mayor demanda de alimentos. Al limitarse la posibilidad de adquirirlos del exterior por la vía de las importaciones, esa demanda adicional debe ser satisfecha con mayores inversiones en la producción agrícola doméstica. Así en la medida en que la demanda de alimentos se incrementa como resultado del proceso de acumulación de capital, las tierras de mejor calidad resultan insuficientes para producir la cantidad de alimentos demandados y se hace necesario emplear eventualmente tierras de calidad inferior. Cuando ello sucede la menor productividad de las tierras menos fértiles y la imposibilidad de importar granos conducen a que surja una renta extraordinaria equivalente a la diferencia de productividades de los tipos de tierra empleados.

En la concepción económica de Ricardo el ingreso neto (Y_n) (es decir, el excedente económico) es igual al ingreso bruto (Y) menos el conjunto de insumos y materias primas necesarios para la producción (U) y la parte del ingreso que se destina a cubrir los salarios, definida como el producto de la tasa de salario natural (concepto equivalente al salario de subsistencia de Smith) y la cantidad de trabajo empleado ($w_n L$).⁵

⁴ Manuel Aguilera Verduzco, op. cit. 1. p. 22

⁵ *Ibíd.* p. 23

De acuerdo con Ricardo, el salario natural está en función del precio de los bienes-salario; al aumentar de precio éstos, el precio natural de la mano de obra tenderá también a elevarse. El precio natural se incrementa por dos causas: en primer término, por la aparición de rendimientos decrecientes en la agricultura que, al encarecer la producción de alimentos, generan una elevación de sus precios; y en segundo lugar en función del propio desarrollo de la sociedad que hace que la composición de la canasta de bienes-salario vaya sufriendo modificaciones. Así, el salario natural en Ricardo no es un valor constante en el tiempo, sino que varía a medida que la sociedad se transforma.⁶

Carlos Marx

Conviene recordar que Marx, el concepto de plusvalía lo toma de David Ricardo quien desarrolla hasta cierto punto la teoría del valor-trabajo, ya que Ricardo toma como punto de partida el concepto de valor comentado por Smith, dando paso a Marx a introducir por primera vez la distinción entre la fuerza de trabajo, la cual le permite explicar de manera eficaz la plusvalía y completar la teoría del valor-trabajo, lo que no habían conseguido los economistas precedentes.

En la teoría del valor y de la plusvalía Marx menciona que todo incremento de la productividad del trabajo, por encima de ese bajísimo nivel, crea la posibilidad de un pequeño excedente, y desde el momento que hay un exceso de producción, desde el momento en que el hombre produce más de lo necesario para su mantenimiento, puede aparecer la posibilidad de lucha por el reparto de ese exceso de producción. A partir de ese momento con una parte de ese trabajo es posible liberar a un sector de la sociedad de la necesidad de trabajar para subsistir.

A partir de entonces, el trabajo de los productores se descompone en dos partes. Una parte de ese trabajo sigue efectuándose para proveer a la

⁶ Ídem p. 23

subsistencia de los productores; **trabajo necesario**. Otra parte de ese trabajo sirve al mantenimiento de la clase dominante; **trabajo excedente**, este producto excedente es por tanto aquella parte de la producción, realizada por la clase dominante bajo cualquier forma que sea, ya bajo la forma de productos naturales, o de mercancías destinadas a la venta, o de dinero, esta forma monetaria del producto social excedente es la “Plusvalía”.⁷

Según la teoría del valor trabajo cada mercancía encierra un valor correspondiente al tiempo de trabajo socialmente necesario requerido para su producción. En el caso de un mueble esto incluye las horas de trabajo necesarias para producirlo y las horas de trabajo que fueron necesarias para producir cada una de las mercancías involucradas en el proceso de producción (clavos, maderas, herramientas, etc.) La distinción anteriormente mencionada entre la fuerza de trabajo y trabajo permite revelar que las horas de trabajo son en realidad horas de empleo de la fuerza de trabajo y el salario el valor para producir esa fuerza de trabajo, no el “valor del trabajo” hecho por el trabajador, siendo la fuerza de trabajo una mercancía, su valor se puede también medir en lo necesario para su reposición es decir, lo necesario para que el trabajador puedan existir y reproducirse así como para volver al trabajo cada nuevo día.⁸

Suponiendo que el trabajo socialmente necesario para producir los bienes que el trabajador y su familia necesitan para vivir durante un día sea de 4 horas y que el salario del trabajador es equivalente al valor de su fuerza de trabajo; teniendo además en cuenta que el capitalista busca alquilar la fuerza de trabajo por la mayor cantidad de horas posible y que es dueño de todo lo producido en su empresa; tenemos que si la jornada laboral es de 8 horas, entonces habrán 4 horas en que el trabajador reproducirá su remuneración (trabajo necesario) y 4 horas en las cuales trabajará gratuitamente, sin remuneración (trabajo excedente, o plustrabajo). El valor creado por este plustrabajo es el plusvalor el cual es apropiado gratuitamente por el capitalista. El plusvalor, entonces, es

⁷ Ernest Mandel. “Introducción a la Teoría Económica Marxista” Serie Popular Era México 1964 pp. 11-12

⁸ *Ibíd.* pp. 25-27

tanto la forma específica que adquiere el plusproducto bajo el régimen de producción capitalista como la base de la acumulación capitalista.⁹

John Maynard Keynes

Keynes en su obra “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, fue celebrado como una revolución en el pensamiento económico y que condujo a la formación de una escuela de “economía keynesiana”, como una teoría completa de una economía monetaria integrando las teorías monetarias y del valor.

La teoría tradicional no tomaba en cuenta el desempleo, hasta la teoría general, los mismos argumentos de Keynes desdeñaban el problema sin duda su tratado del dinero (1930) anticipaba el intento posterior de abordar la cuestión de la producción y el empleo como un todo. Pero solo en la teoría general comenzó a tratar seriamente tanto el volumen como la repartición del empleo, así como las fuerzas que determinan sus cambios.¹⁰

La teoría tradicional se limitaba a las condiciones imaginarias del pleno empleo, porque sus abogados estaban seguros de que los niveles de salarios reaccionarían ante las fuerzas de la oferta y demanda y nunca tan altos durante tanto tiempo como para crear o mantener el desempleo. Estaban convencidos de que salarios más bajos incrementarían el empleo y confiaban en que el desempleo reduciría los salarios. Keynes compartía su convicción pero no su confianza. Él pensaba que una “propensión al consumo” dada y una tasa de inversión dada determinan entre sí un nivel definido de empleo de acuerdo con el equilibrio económico. Aunque este nivel no puede ser mayor al pleno empleo; sí puede ser menor. Puede existir un equilibrio que incluya el pleno empleo; pero sería un caso especial. Generalmente, un aumento en el nivel de empleo necesita un cambio bien sea en la propensión a consumir o bien en la tasa de inversión

⁹ *Ibíd.* pp. 34-31

¹⁰ Paul Mattick “Marx y Keynes Los límites de la economía mixta” Ediciones Era México 1975 pp. 15-16

Keynes no puso en duda el aserto de que bajo ciertas condiciones el desempleo indica la existencia de salarios reales que son incompatibles con el equilibrio económico, y que su disminución incrementa el empleo al aumentar los beneficios del capital y de este modo la tasa de inversión. Pero encontró que los salarios eran menos flexibles de lo que se suponía generalmente. Los trabajadores habían aprendido a resistir las reducciones de salarios, siendo mayor la resistencia en los salarios nominales que a una disminución de los salarios reales.¹¹

Keynes vio que esto hacía posibles formas más sutiles de reducción de salarios que las empleadas tradicionalmente. Keynes postula que “el salario es igual al producto marginal del trabajo si suponemos como dados a corto plazo la organización, el equipo y la técnica, el producto marginal disminuye a medida que la ocupación aumenta, esto como consecuencia de la ley de la productividad marginal decreciente”¹². De esta manera los salarios reales y la ocupación están íntimamente relacionados en condiciones de equilibrio, un aumento de la ocupación esta asociado con tasas de salarios reales más bajos. De aquí partió Keynes para afirmar que la desocupación se debía a la inadecuada demanda global: la demanda determina la desocupación y la ocupación determina el producto marginal (salario real), pero nunca a la inversa. Los salarios reales y la ocupación tienen una correlación inversa, ya que los desocupados están dispuestos a aceptar empleos a las tasas corrientes de salarios nominales (aunque esto signifique una reducción de los salarios reales), no haría ningún bien manipular la demanda siguiendo los lineamientos de su propia política. Por lo tanto considera, que la manipulación de las tasas de salario no es un medio efectivo para aumentar la ocupación. La manipulación de la demanda es un medio mucho más efectivo, con tasas de salarios estables, la ocupación podrá aumentarse y como resultado las tasas de salarios reales caerán a un nivel acorde con el aumento del volumen de ocupación.

¹¹ *Ibíd.* p.16

¹² Keynes, John “Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero” Fondo de Cultura Económica, México 2000 pp. 229-230.

LA ECONOMIA DEL BIENESTAR

Para continuar con este desarrollo es importante señalar las teorías de bienestar ya que este tema nos ayudara más adelante en comprender en que nivel de bienestar nos encontramos los mexicanos en el periodo seleccionado y la comparación con otros países, ya que esta se propone a incrementar el bienestar total en la sociedad, por medio de una escala de preferencias que sea común para dos o más personas.

Primeramente se debe de definir la palabra bienestar que significa “estar bien” o felicidad y describe aquello que es deseable; por tanto, una afirmación sobre qué aumenta, disminuye o mantiene constante el bienestar de una persona o grupo no es tan sólo una afirmación descriptiva, sino que también es persuasiva (en realidad, recomendatoria).¹³

El economista Arthur Cecil Pigou se le conoce como el fundador de la economía del bienestar, formuló un gran número de prescripciones: influenciado por la filosofía moral utilitarista, consideró que ciertas proposiciones eran verdades evidentes. Dos de ellas son que la ordenación de una economía debe ser tal que maximice el bienestar de la sociedad, y que los distintos individuos deben de tratarse como si tuviesen un carácter similar. De forma más específica Pigou presentó la siguiente proposición:

“Es evidente que toda transferencia de renta de un individuo relativamente rico a otro relativamente pobre y de carácter similar, al permitirle satisfacer necesidades más intensas a expensas de otras menos intensas, incrementa la suma total de satisfacción.”¹⁴

Pigou derivó a esta proposición a partir de lo siguiente: la utilidad que un individuo obtiene de su renta, ocio y riqueza es medible cardinalmente; las unidades en que se mide la utilidad de los distintos individuos es la misma para todos ellos; todos los individuos tienen gustos similares de modo que la curva

¹³ Nath, S.K. “Una perspectiva de la economía del bienestar”, Colección Macmillan Vicens-vives de economía, España 1976 p. 17

¹⁴ Pigou, A.C. “The Economics of welfare”. Macmillan Londres 1924 p. 89

de utilidad marginal de la renta monetaria es la misma para todos ellos (aunque, individuos con distintas rentas se hallan sobre distintos puntos de esta curva); la utilidad social o utilidad de la sociedad en su conjunto es la suma de las utilidades individuales y por último resulta deseable incrementar la utilidad social.¹⁵

Por otra parte la economía del bienestar en el criterio establecido por Pareto los recursos se asignan eficientemente (en el sentido de Pareto) cuando no es posible mejorar el bienestar de ninguna persona sin empeorar el de alguna otra. De esta forma, un estado social se describe como óptimo en el sentido de Pareto si y sólo si no se puede aumentar la utilidad de uno sin reducir la utilidad de otro.

En efecto, la economía del bienestar busca cuáles deberían de ser las asignaciones más eficientes para la sociedad en su conjunto y para ello toma por guía criterios puramente individuales según los cuales del comportamiento económico individual podamos deducir el comportamiento social. Ahora bien, la economía del bienestar es puramente normativa, en su parte originaria, se fundamenta en criterios o juicios de valor de los cuales el principal es el conocido óptimo paretiano. El criterio subyacente de la construcción paretiana es puramente individualista.¹⁶

Pero cabe indicar que dicha construcción, como la señala Stiglitz, tiene una importante propiedad, esto es individualista en dos sentidos: En primer lugar, sólo le preocupa el bienestar de cada persona y no el bienestar relativo de diferentes personas. No le preocupa explícitamente la desigualdad, y en segundo lugar, es la percepción que cada individuo tiene de su propio bienestar la que cuenta, idea coherente con el principio general de la soberanía del consumidor, según el cual es la propia persona la que mejor juzga sus necesidades y sus deseos, quien mejor sabe lo que redundará en su propio interés.¹⁷

¹⁵ Nath, S.K. Op. cit 6 p. 20

¹⁶ Stiglitz, Joseph. "La economía del sector público" Antonio Bosch, Barcelona, 1998, pp. 61-62

¹⁷ *Ibíd.* pp. 61-62

Sobre esta construcción se hace posible definir la propiedad de un “estado social” o “situación” que es necesaria para asegurar su calificación como un punto P paretiano, es decir, un punto en una conceptual “superficie de optimalidad”, superficie que contendrá una infinidad de estos puntos. Si en cualquier situación dada resulta imposible hacer cualquier cambio sin hacer que ningún individuo del grupo esté en peor situación, esta situación se define como óptima de Pareto o eficiente de Pareto. Por otra parte, si en una situación dada resulta hacer posible que por lo menos un individuo esté en “mejor situación” por un cambio mientras se consigue que ningún individuo en el grupo esté en “peor situación”, esta situación se define como no óptima.

La segunda aplicación de la construcción paretiana estriba en el desarrollo de una regla para clasificar los cambios en las situaciones sociales. Se define que un cambio es óptimo de Pareto si, en la transición de una situación a otra, bien si todos y cada uno de los individuos del grupo se encuentra en mejor situación o bien si por lo menos un miembro del grupo se encuentra en mejor situación sin que nadie se encuentre en peor situación. Es importante señalar cuidadosamente justo lo que la regla establece. Ella no establece que cualquier cambio de una situación no óptima a una situación óptima de Pareto sea en sí mismo óptimo de Pareto. La regla describe las características de un cambio y no se refiere directamente a las características de una situación o estado ya antes o ya después del cambio. Un cambio desde una situación no óptima de Pareto establecida puede no ser él mismo óptimo de Pareto por definición.

Para los economistas modernos existe una disyuntiva entre la equidad y la eficiencia, ya que sugieren que para aumentar la equidad debe sacrificarse una cierta cantidad de eficiencia. De hecho, de manera regular se asevera que el papel del Estado en la economía mixta consiste primordialmente en equilibrar la disyuntiva abocándose a la equidad en tanto que el mercado se dirige hacia la eficiencia en la asignación de recursos. En otras palabras entre el sector público y el sector privado de la economía, existe una dificultad para alcanzar un equilibrio entre la eficiencia y la equidad. Esto es un debate sin resolver que gira en torno a dos cuestiones: existen discrepancias sobre la naturaleza de la disyuntiva, y existen discrepancias sobre el valor que debe asignarse a una

disminución de la desigualdad y sobre el que debe asignarse a una reducción de la eficiencia.

Algunas personas sostienen que la desigualdad es el problema fundamental de la sociedad y que debe de ser reducida al máximo sin preocuparse por las consecuencias que pueda tener la eficiencia. Otras afirman que la cuestión crucial es la eficiencia y otra mantienen que, a largo plazo la mejor forma de ayudar a los pobres no es preocuparse por la forma de dividir el pastel, sino por “aumentar” su tamaño, por crecer lo más deprisa posible, para que haya más bienes para todo el mundo.

En conclusión la economía del bienestar es una rama del pensamiento económico que se propone incrementar el bienestar total o la utilidad total existente en una sociedad. Los dos problemas básicos que considera la economía del bienestar son la eficiencia económica y los problemas distributivos. Por lo tanto se puede entender como aquella que se ocupa de formular y aplicar los criterios mediante los cuales puede juzgarse la conveniencia de propuestas distintas.

1.2. ORIGEN DEL SALARIO MINIMO EN MÉXICO

En México con las llamadas Leyes de Indias se dan los primeros indicios de los salarios, las encomiendas eran los indios (encomendados) se encomendaban a un señor (encomendero) para que los alimentara, vistiera e instruyera debiendo trabajar sin recibir sueldo. A partir de 1545 España suprimió las encomiendas adjudicando a los patrones algunos trabajadores con contratos por determinado tiempo y con salarios mínimos.

En los primeros años del México independiente se vivió una severa explotación de obreros de la ciudad y del campo, provocando los primeros movimientos para el reconocimiento de los derechos sociales, ya que con la revolución de Ayutla y la guerra de Reforma, tenían como prioridad el derecho de la propiedad. Con la llegada de Porfirio Díaz al poder en 1876 comienza a

agravarse la situación de los trabajadores ya que en el régimen de Díaz el factor trabajo carecía de significado e importancia debido a que se pensaba que el desarrollo del país sería efecto de la llegada de capitales principalmente extranjeros, por lo que el desarrollo de México se produjo sobre un terreno de grave desequilibrio social ya que “La jornada de trabajo para el peonaje estaba regida por la luz del sol (doce horas diarias), y se retribuía con la suma estrictamente indispensable para que el trabajador conservara su fuerza física y pudiera alimentar a su familia pero que nunca recibía dinero en efectivo, sino en maíz y otros artículos necesarios para la vida, los cuales eran expedidos en la tienda de raya. Cuando el peón tenía que hacer erogaciones que forzosamente debía pagar con dinero, como los gastos de bautizo, matrimonios y entierros, recibía de la hacienda en calidad de préstamo la cantidad indispensable, anotándosela a su cuenta para que fuera pagada en abonos; pero dado lo exiguo de la raya, nunca se la hacían los descuentos respectivos, y su deuda subsistía a manera de una cadena perpetua que ligaba al jornalero a la finca, la que no podía abandonar jamás, pues al pretenderlo era perseguido y extraditado de cualquier lugar en que se refugiara y ni la muerte lo libraba de aquella deuda, porque pasaba como herencia maldita a sus hijos o familiares.”¹⁸

Aunque a lo largo de la historia, la autoridad ha intervenido en la fijación de los salarios, señala Mario de la Cueva que las legislaciones de Australia y Nueva Zelanda son los antecedentes de las legislaciones laborales en siglo pasado (XIX) que se establecieron en los años siguientes y que fueron el referente que tuvo Salvador Alvarado para dictar la Ley de Trabajo del Estado de Yucatán, en adición, la ley de Cándido Aguilar del 19 de Octubre de 1914 fue la primera que fijo el salario mínimo para el Estado de Veracruz fijando el mismo en un peso, por otra parte, la Ley del Trabajo de Manuel Aguirre Berlanga para el Estado de Jalisco en 1915 fijó en un peso y veinticinco centavos el salario mínimo y para los mineros, de dos pesos diarios, además, el decreto del 12 de diciembre de 1914 promulgado por Venustiano Carranza, anunció en su artículo segundo la

¹⁸ Rouaix, Pastor “Génesis de los artículos 27 y 123” Ed. Comisión Nacional Editorial del C.E.N. del P.R.I., México, 1984, p. 22

expedición de leyes para mejorar las condiciones del peón rural, del obrero, del minero y de todas las clases trabajadoras.¹⁹

Es notoria la preocupación que se tenía en ese entonces por establecer una buena regulación obrero-patrón, una preocupación que sería pauta para la discusión primero, y la aprobación después, de la llamada “primera declaración universal de los derechos sociales” es decir, el Artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Según narra Rouaix²⁰ dentro de la capilla del palacio episcopal de Querétaro se suscitó la discusión que iba a elaborar el Artículo 123, se necesitaron los primeros diez días del mes de enero de 1917 en darle forma adecuada al citado Artículo así como para establecer que el Artículo 5 correspondería exclusivamente a las garantías individuales de todos los ciudadanos. El día 13 de enero se presentó y se leyó el primer proyecto de reformas, tanto del Artículo 5 (reformado el de la Constitución de 1857), como del surgimiento del nuevo Artículo. Al Art. 123 se le hicieron algunas transformaciones, principalmente en cuanto al derecho de huelga, pero respecto al salario mínimo, nada le fue modificado y el 23 de enero de 1917 fue aprobado y establecido en nuestra Carta Magna.

1.3. EL SALARIO

El *salario* es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su labor. El salario nunca debe de ser menor al estipulado como el mínimo, de acuerdo con las disposiciones de la Ley Federal del Trabajo.

El *salario mínimo* constituye la cantidad límite a partir de la cual se establece el sueldo que debe recibir en efectivo el trabajador por sus servicios prestados en una jornada de trabajo. Los salarios mínimos que deberán disfrutar los trabajadores serán generales o profesionales. Los primeros se aplican en una o

¹⁹ De la Cueva, Mario “Derecho mexicano del trabajo” Tomo I, Ed. Porrúa, México, 1949, p. 684

²⁰ Rouaix, Pastor; op. cit. 10. pp. 89-124

varias zonas económicas, los segundos se aplican en ramas determinadas de la industria, el comercio o profesionales, oficios o trabajos especiales.

“El salario mínimo, 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 a los hijos.”²¹

El salario mínimo quedará exceptuado de embargo, compensación o descuento y deberá pagarse precisamente en moneda en curso legal, no está permitido que el patrón o la empresa lo paguen mediante mercancías, vales, fichas o cualquier otro elemento representativo con que se pretenda sustituir a la moneda. Los salarios mínimos se fijarán cada año y comenzarán a regir el primero de enero del año siguiente.

También hay que establecer una diferencia entre el salario nominal y el salario real, para poder comprender este desarrollo. El primero es el que tiene su expresión en dinero, el segundo es la cantidad de bienes materiales y servicios que pueden ser obtenidos por el salario en dinero.²² *Por salario real* se entiende aquel que resulta después de descontar la inflación al salario nominal; es decir que mientras éste expresa la cantidad de dinero que se recibe por trabajar, el salario real expresa la cantidad de productos que en realidad se pueden adquirir con ese dinero, expresa la capacidad efectiva de compra.

Los salarios mínimos se fijan por una comisión nacional integrada por representantes de los trabajadores, de los patrones y del gobierno, la que podrá auxiliarse de las comisiones especiales de carácter consultivo que considere indispensables para el mejor desempeño de sus funciones; y en México, el método empleado para la fijación de los salarios mínimos está determinado por el consejo de salario mínimos, y por el establecimiento de salarios mínimos nacionales.

²¹ México. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, (Leyes y Códigos de México). 109ª. Ed. Colección Porrúa, 1995

²² Spiridonava, Atlas y Otros, Curso Superior de Economía Política 1. Tratados y Manuales Grijalbo. p. 145.

El salario mínimo está determinado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI). Es un organismo público descentralizado creado mediante la reforma a la fracción VI del artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 21 de noviembre de 1962, así como las correspondientes reformas y adiciones a la Ley Federal del Trabajo publicadas en el mismo diario el 31 de diciembre de ese mismo año.

La Comisión Nacional de los Salarios Mínimos tiene como misión y visión primeramente, establecer las bases y los elementos para que la fijación de los salarios mínimos generales y profesionales eleven el nivel de vida del trabajador y su familia, propiciando la equidad y la justicia entre los factores de la producción que reconozcan y validen el respeto a la dignidad del trabajador y de su familia y como segundo fijar y revisar los salarios mínimos generales y profesionales, procurando asegurar la congruencia entre lo que establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos con las condiciones económicas y sociales del país, en un contexto de respeto a la dignidad del trabajador y su familia.²³

La CONASAMI funciona con un presidente, un consejo de representantes y una Dirección Técnica.

Las facultades más importantes de la Dirección Técnica son las siguientes:

Realizar los estudios técnicos necesarios y apropiados para determinar la división de la República en áreas geográficas, formular un dictamen y proponerlo al consejo de representante; practicar las investigaciones y realizar los estudios necesarios y apropiados para que el consejo de representantes pueda fijar los salarios mínimos; sugerir la fijación de los salarios mínimos profesionales.

Y para cumplir con estas atribuciones la Dirección Técnica deberá:

²³ Comisión Nacional de Salarios Mínimos
<http://www.conasami.gor.mx/formatestimonios.aspx?ID=8&int=D>

Practicar y realizar las investigaciones y estudios necesarios y apropiados para determinar, por lo menos: la situación económica general del país, los cambios de mayor importancia que se hayan observado en las diversas actividades económicas, las variaciones en el costo de la vida por familia, las condiciones del mercado de trabajo y las estructuras salariales.

Realizar periódicamente las investigaciones y estudios necesarios para determinar el presupuesto indispensable para la satisfacción de las siguientes necesidades de cada familia, entre otras: las de orden material, tales como la habitación, manejo de casa, alimentación, vestido y transporte; las de carácter social y cultural, tales como concurrencia a espectáculos, práctica de deportes, asistencia a escuelas de capacitación, bibliotecas y otros centros de cultura; y las relacionadas con la educación de los hijos.

Solicitar toda clase de informes y estudios de las instituciones oficiales, federales y estatales y de las particulares que se ocupen de problemas económicos, tales como los institutos de investigaciones sociales y económicas, las organizaciones sindicales, las cámaras de comercio, las industrias y otras instituciones semejantes.

Recibir y considerar los estudios, informes y sugerencias que le presenten los trabajadores y los patrones; y Preparar un informe de las investigaciones y estudios que hubiese efectuado y de los presentados por los trabajadores y los patrones y someterlo a la consideración del consejo de representantes.²⁴

Los salarios mínimos que deben disfrutar los trabajadores son de dos tipos; generales y profesionales.

Los salarios mínimos generales regirán a todos los trabajadores del área o áreas geográficas de aplicación que se determinen, independientemente de las ramas de la actividad económica, profesiones, oficios o trabajos especiales.

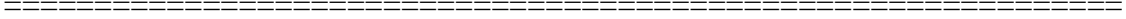
²⁴ Comisión Nacional de los Salarios, Estructura orgánica, 2005

La Comisión Nacional determina la división de la República en áreas geográficas, las que estarán constituidas por uno o más municipios en los que deba regir un mismo salario mínimo general, sin que necesariamente exista continuidad territorial entre dichos municipios.

Las áreas geográficas en que para fines salariales se ha dividido a la República Mexicana, son las que se señalan en el Anexo I (ver anexos) con un número progresivo, denominación y definición de su integración municipal.

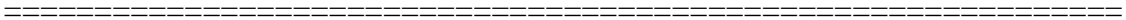
Los salarios mínimos profesionales son los que rigen a todos los trabajadores de las ramas de actividad económica, profesiones, oficios o trabajos especiales que se determinen dentro de una o varias áreas geográficas de aplicación, por lo tanto los salarios mínimos profesionales que tendrán vigencia a partir del 1 de enero del 2005 para las profesiones, oficios y trabajos especiales, como cantidad mínima que deban recibir en efectivo los trabajadores por jornada ordinaria diaria de trabajo, son los que se detallan en el Anexo II.

Por lo tanto, la CONASAMI, es la encargada de fijar los salarios mínimos en México, en congruencia con lo que dispone nuestra Carta Magna, debe hacer estudios e investigaciones económicas a la clase trabajadora, para fijarle un salario que le dignifique su persona y le sea suficiente para mejorar el nivel de vida de su familia, sin embargo es necesario mencionar, que los trabajadores asalariados en México, tienen un nivel de vida lleno de carencias, por lo que, la CONASAMI no está siendo congruente con el establecido por la Carta Magna, por lo tanto, es viable proteger la capacidad adquisitiva de los salarios mínimos, fijando éstos de acuerdo al Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) de la Canasta Básica que reporta el incremento general en los precios de los bienes y servicios de la economía mexicana, representa así el costo de la vida en México.



CAPITULO II

LOS SALARIOS MÍNIMOS EN MÉXICO



2.1 LA POBLACIÓN ASALARIADA EN MÉXICO

La población total en México para el año 2004 es de 104 millones 644 mil habitantes, donde el 48.36% son hombres y el 51.64% son mujeres, asimismo la población de 12 años y más es de 78 millones 948 mil habitantes, la cual a su vez se clasifica en: población económicamente activa (PEA)²⁵ que es de 43 millones 398 mil, es decir el 41.47% y la población económicamente inactiva que es de 35 millones 771 mil habitantes, es decir el 34.18% de todos los mexicanos.²⁶

CUADRO 1

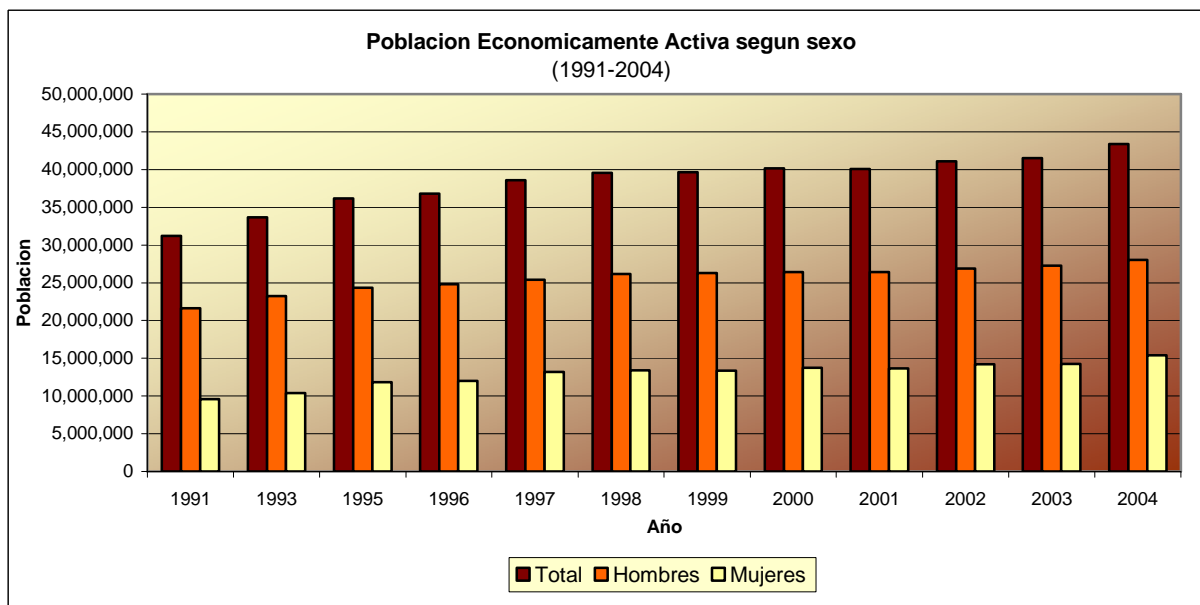
<i>Información Nacional de la Población 2004</i>		
Población total	104,644,421	100
Hombres	50,604,555	48.36
Mujeres	54,039,866	51.64
Población de 12 años y mas	78,948,396	75.44
Población Económicamente Activa	43,398,755	41.47
Hombres	28,013,539	26.77
Mujeres	15,385,216	14.70
Población Económicamente Inactiva	35,771,438	34.18
Fuente: Secretaria de Trabajo y Previsión Social (STPS). Estadísticas laborales		

En la siguiente Gráfica se analiza la población económicamente activa, según sexo a partir del año 1991 tomando como fuente la Encuesta Nacional de Empleo, dicha encuesta se origina a partir de 1991, por lo tanto los años 1988, 1989 y 1990 no están comprendidos dentro de este estudio. Se observa dentro de la gráfica número 1 que desde 1991 hasta el 2004 el existe un incremento de la PEA de 31,229,480 a 43,398,755, y dentro de esta población los hombres son los contribuyen con la mayor parte y al ultimo las mujeres, y en ambos casos al pasar los años estos también aumentan.

²⁵ La PEA, son todas las personas de 12 años y más que en la semana de referencia realizaron algún tipo de actividad económica, o formaban parte de la población desocupada abierta. Fuente INEGI.

²⁶ Secretaria del Trabajo y Prevención Social. Estadísticas laborales, 2004.

GRÁFICA 1



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI-STPS, Encuesta Nacional de empleo, 2004.

México cuenta con 32 estados de los cuales, el Estado de México es el mayor representante de la PEA en el 2004 con 6 millones 275 mil personas y en segundo lugar el Distrito Federal con 3 millones 993 mil habitantes, siendo los estados con mayor actividad laboral en el país, lo que nos indica que aquí es donde se concentra la mayor población asalariada. El estado de Baja California Sur es el menor representante de la PEA con 211,258 seguido de Colima con 271,893 personas.

La encuesta Nacional de Empleo, indica que en el año 2000, la población de 12 años y más era de 72 millones 930 mil habitantes, de los cuales la PEA es de 40 millones 307 mil, con una tasa neta de participación (TNP) del 55.27% y para el año 2004, la población de 12 años y más es de 78 millones 948 mil personas, y la PEA de 43 millones 177 mil habitantes y la TNP del 54.69%, lo que nos indica que presenta una disminución del 0.58%, entre el año 2000 y 2004, esto nos muestra que la población de 12 años y más en edad de trabajar, no ingresa al mercado laboral.

CUADRO 2

Población Económicamente Activa por Entidad Federativa 2004			
<i>Entidad Federativa</i>	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
Estados Unidos Mexicanos	43,398,755	28,013,539	15,385,216
Aguascalientes	392,100	247,403	144,697
Baja California	1,211,259	808,251	403,008
Baja California Sur	211,258	141,109	70,149
Campeche	328,176	215,213	112,963
Coahuila	989,190	666,552	322,638
Colima	271,893	168,550	103,343
Chiapas	1,586,220	1,160,863	425,357
Chihuahua	1,289,918	897,056	392,862
Distrito Federal	3,993,242	2,409,621	1,583,621
Durango	554,308	381,557	172,751
Guanajuato	1,889,222	1,196,545	692,677
Guerrero	1,234,007	803,796	430,211
Hidalgo	994,235	613,876	380,359
Jalisco	2,971,339	1,840,399	1,130,940
México	6,275,161	4,083,447	2,191,714
Michoacán	1,580,704	1,009,825	570,879
Morelos	698,681	426,812	271,869
Nayarit	398,976	259,005	139,971
Nuevo León	1,814,005	1,189,173	624,832
Oaxaca	1,391,645	879,034	512,611
Puebla	2,446,090	1,496,108	949,982
Querétaro	651,195	401,726	249,469
Quintana Roo	477,375	310,623	166,752
San Luis Potosí	962,402	633,847	328,555
Sinaloa	1,216,515	771,502	445,013
Sonora	1,046,690	648,512	398,178
Tabasco	818,143	575,418	242,725
Tamaulipas	1,282,932	837,163	445,769
Tlaxcala	407,105	269,613	137,492
Veracruz	2,727,655	1,819,766	907,889
Yucatán	773,534	496,985	276,549
Zacatecas	513,580	354,189	159,391

Fuente: INEGI-STPS. Encuesta Nacional de Empleo, 2004.

CUADRO 3

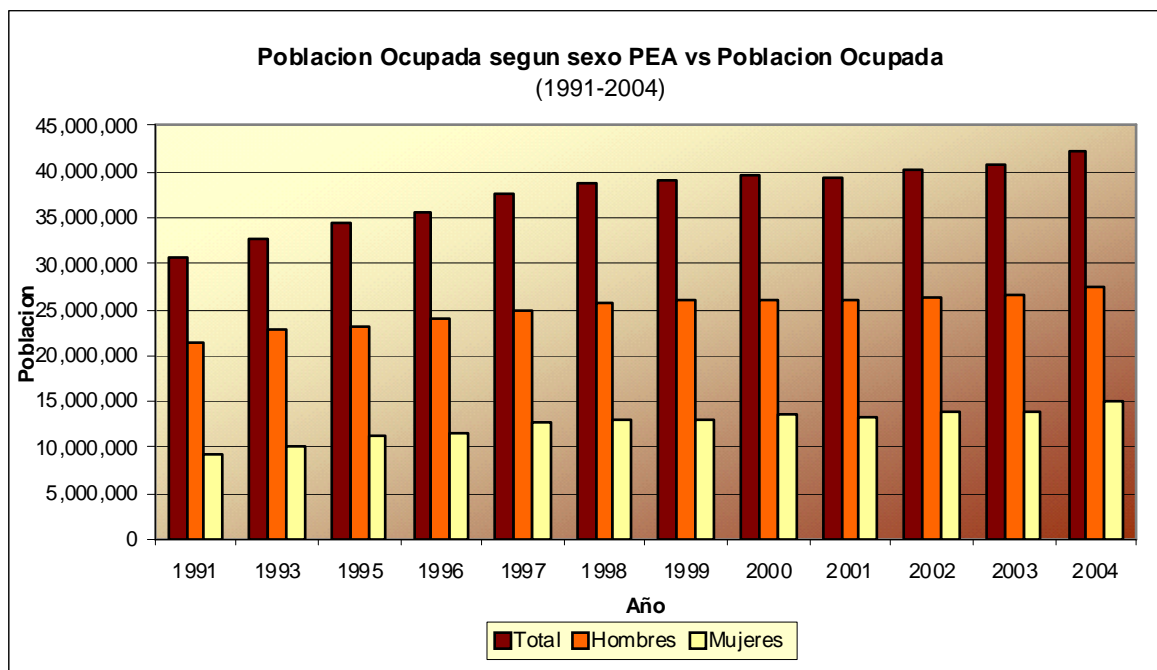
Encuesta Nacional de Empleo 2000-2004 (miles)					
Indicador	2000	2001	2002	2003	2004
Población Total	99,357	100,727	102,055	103,355	104,644
Población de 12 años y más	72,930	74,496	76,225	77,448	78,948
Población económicamente activa	40,307	40,758	41,074	42,436	43,177
Tasa neta de participación	55,27	54,71	53,90	54,79	54,69
Población económicamente inactiva	32,622	33,739	35,151	35,013	35,771
Inactivos disponibles	149	172	225	308	304
Inactivos no disponibles	32,473	33,567	34,925	34,705	35,467
Condición de inactividad	32,623	33,738	35,151	35,013	35,771
Estudiantes	11,155	11,693	12,502	12,487	12,907
Quehaceres domésticos	16,901	17,393	17,738	17,358	17,521
Pensionados y jubilados	1,318	1,360	1,476	1,491	1,670
Otros inactivos	3,249	3,292	3,435	3,677	3,673

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo 2004.

La Población Económicamente Inactiva (PEI) es de 32 millones 622 mil habitantes en el 2000 y aumenta para el 2004 a 35 millones 771 mil y está clasificada por condición de inactividad, la cual se subdivide en: estudiantes; quehaceres domésticos, pensionados y jubilados, y otros inactivos, y las personas que se dedican a estudiar y a los quehaceres domésticos, representan un 36.08% y un 48.98% del total de la población económicamente inactiva.

La población ocupada, comprende de 12 años y más de ambos sexos que durante la semana de referencia presentaron algunas de las siguientes situaciones; trabajaron al menos una hora o un día para producir bienes y servicios a cambio de una remuneración monetaria o en especie; tenían empleo pero no trabajaron por alguna causa sin dejar de percibir su ingreso; tenían empleo pero no trabajaron por alguna causa, dejando de percibir su ingreso pero con retorno asegurado a su trabajo en menos de 4 semanas; no tenían empleo pero iniciarán con seguridad en 4 semanas o menos; trabajaron al menos una hora o un día en la semana de referencia, sin recibir pago alguno en un negocio propiedad de un familiar o no familiar.

GRÁFICA 2

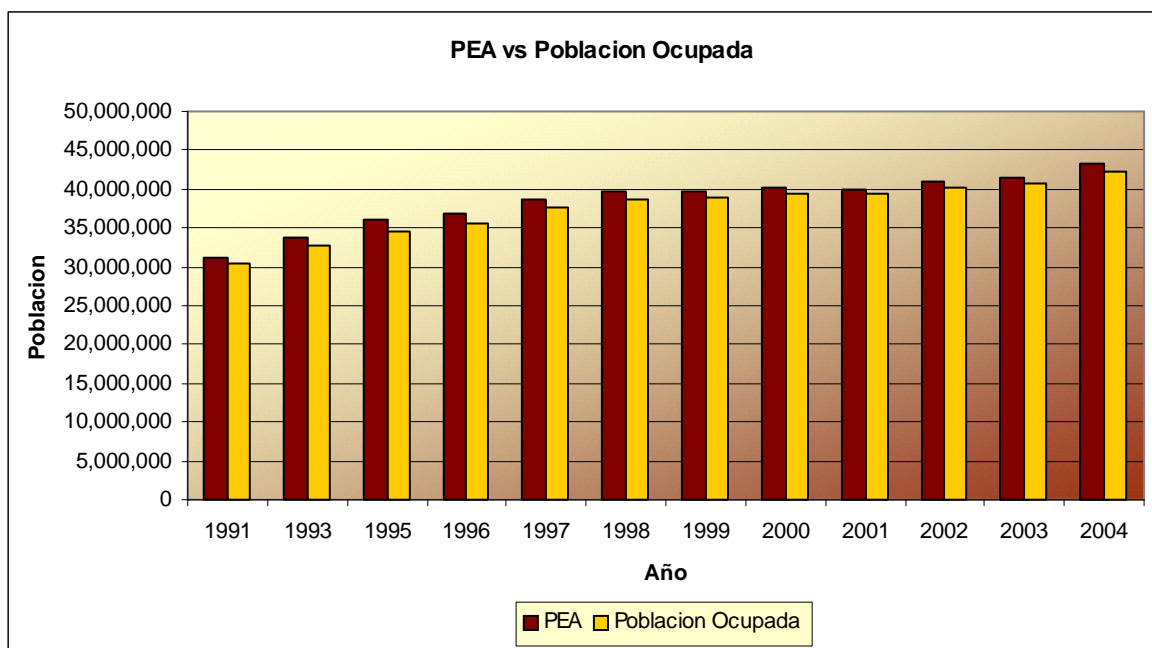


Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI-STPS, Encuesta Nacional de empleo, 2004.

Como nos muestra la Gráfica 2 la población ocupada ha ido aumentando desde 1991 hasta el 2004, al pasar de 30,534,083 a 42,306,063 personas, de los cuales los hombres son mayoría con un total de 27,357,076 en el 2004 lo que equivale al 64.66% y las mujeres 14,948.987 representando el 35.34%, pero por otra parte las mujeres han aumentado considerablemente al paso de estos años, ya que entre 1991 y el 2004 su incremento ha sido del 61% y en los hombres solo el 28.7%, lo que nos indica que existe un mayor posicionamiento de las mujeres en el mercado laboral.

En la Grafica 3 se hace una comparación de la población económicamente activa (PEA) contra la población ocupada (PO) y se observa que existe una diferencia mínima entre estos indicadores, ya que los criterios que se utilizan para medir PO son amplios, y esta misma parte de la PEA. Si le sumamos la población desocupada o desempleada se obtiene el total de la PEA. Podemos ver que para el 2004 la diferencia entre ambos indicadores es de 1 millón 092 mil mexicanos y en los anteriores es casi la misma.

GRAFICA 3



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI-STPS, Encuesta Nacional de empleo, 2004.

La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, para el periodo enero-marzo 2005 indica que la población de 14 años y más, es de 74 millones 388 mil habitantes, y la PEA es de 42 millones 723 mil. La PEA también podemos clasificarla en ocupada y desocupada, la cual en este periodo es de 41 millones 064 mil y 1 millón 658 mil personas respectivamente, es decir, la PEA ocupada representa el 96.12% y la PEA desocupada el 3.88%, lo que nos indica en esta última que existe una tasa de desempleo del 3.88% en el año 2005.

La población ocupada es de 41 millones 064 mil trabajadores, 26 millones 437 mil son hombres y 14 millones 627 mil son mujeres, de los cuales se dedican a actividades económicas del sector primario 6 millones 267 mil; al sector secundario 10 millones 623 mil y al sector terciario 23 millones 956 mil, siendo éste último el sector con un mayor porcentaje del total de la población ocupada representando un 58.34%; dedicándose los hombres en un 48.82% y las mujeres en un 75.54%, es decir, que las mujeres se dedican mayormente a actividades económicas relacionadas con el sector terciario o servicios.²⁷

²⁷ INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, Indicadores Estratégicos. Datos enero-marzo 2005

CUADRO 4

Población de 14 años y mas según condición de actividad, ocupación y disponibilidad						
<i>Concepto</i>	<i>Total</i>		<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	<i>Personas</i>	<i>%</i>	<i>Personas</i>	<i>%</i>	<i>Personas</i>	<i>%</i>
Población de 14 años y mas	74,388,858	100	35,087,504	100	39,301,354	100
Población Económicamente Activa (PEA)	42,723,247	57.43	27,428,818	78.17	15,294,429	38.92
Ocupada	41,064,349	96.12	26,437,174	96.38	14,627,175	95.64
Desocupada	1,658,898	3.88	991,644	3.62	667,254	4.36
Población No Económicamente Activa (PNEA)	31,665,611	42.57	7,658,686	21.83	24,006,925	61.08
Disponible	4,221,977	13.33	1,282,005	16.74	2,939,972	12.25
No disponible	27,443,634	86.67	6,376,681	83.26	21,066,953	87.75

Fuente: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. enero-marzo 2005.

La población ocupada en México en el periodo enero-marzo 2005 es de 41 millones 064 mil personas y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, la clasifica de acuerdo a su posición en la ocupación en: trabajadores subordinados y remunerados, asalariados, con percepciones no salariales; empleadores, trabajadores por cuenta propia y trabajadores ocupados, pero que por circunstancias inherentes a su actividades económicas, se encontraban bajo los supuestos de una o dos subcuentas, por lo que su contabilización se realizó de dos formas:

Por un lado, del total de la población ocupada que constituye el 100%, los trabajadores subordinados y remunerados representan un 64.29%; los empleadores un 4.65%; los trabajadores por su cuenta propia un 23.57% y los trabajadores no remunerados un 7.48% dando un total de 41 millones 064 mil trabajadores.

Por otro lado, del total de la población ocupada que constituye el 100%, los trabajadores asalariados representan un 58.74%, con percepciones no salariales un 5.55%; los empleadores un 4.65%; los trabajadores por cuenta propia un 23.57% y los trabajadores no remunerados un 7.48%, dando el total de la población ocupada de 41 millones 064 mil trabajadores.

CUADRO 5

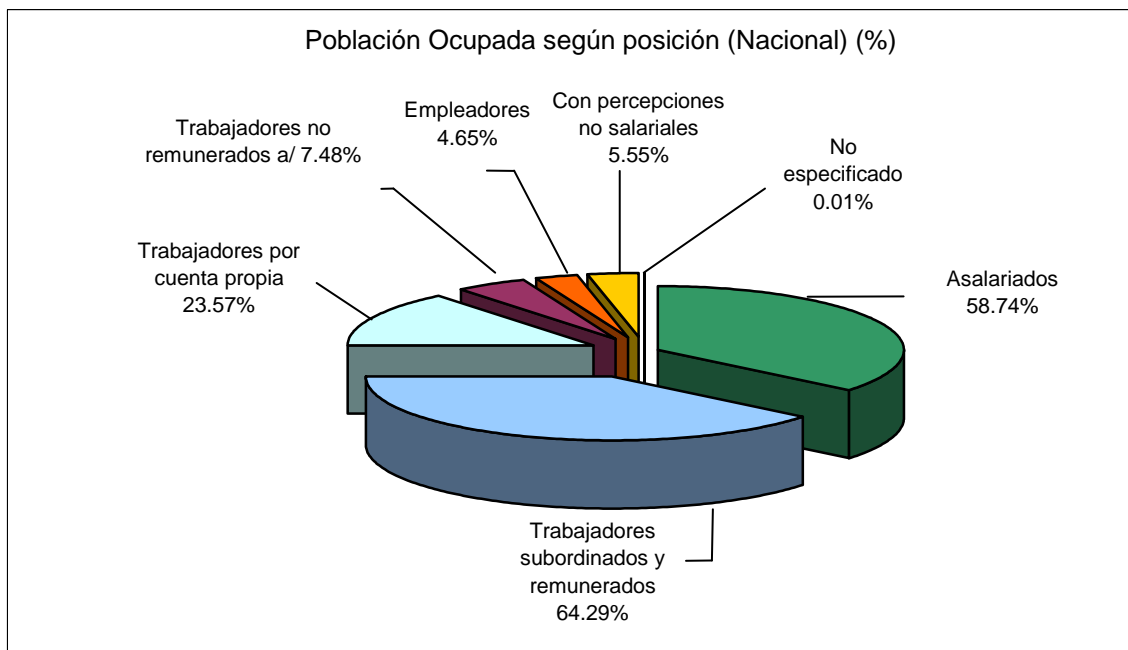
Población ocupada por sexo según posición en la ocupación (Nacional)						
Posición en la ocupación	TOTAL		Hombres		Mujeres	
	Personas	Porcentaje	Personas	Porcentaje	Personas	Porcentaje
	41,064,349	100	26,437,174	100	14,627,175	100
Trabajadores subordinados y remunerados	26,399,733	64.29	16,897,28	63.91	9,502,453	64.96
Asalariados	24,119,919	58.74	15,282,834	57.81	8,837,085	60.42
Con percepciones no salariales	2,279,814	5.55	1,614,446	6.11	665,368	4.55
Empleadores	1,908,037	4.65	1,617,159	6.12	290,878	1.99
Trabajadores por cuenta propia	9,679,663	23.57	6,435,117	24.34	3,244,546	22.18
Trabajadores no remunerados a/	3,072,498	7.48	1,485,486	5.62	1,587,012	10.85
No especificado	4,418	0.01	2,132	0.01	2,286	0.02

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Indicadores Estratégicos. enero-marzo 2005

Por consiguiente el total de la población ocupada, según su posición en la ocupación, los trabajadores subordinados y remunerados son 26 millones 399 mil; y los trabajadores asalariados 24 millones 119 mil, representan las dos mayores ocupaciones de los trabajadores en México, es decir un 64.29% y un 58.74%, respectivamente, del total de la población ocupada (Gráfica 4).

Como podemos ver los asalariados en México ascienden a 24 millones 119 mil lo que corresponde al 58.74% del total de la población ocupada, por tal motivo es de suma importancia estudiar y analizar los salarios que perciben a cambio de su trabajo; saber si son suficientes para satisfacer las necesidades de una familia, en el orden material, social y cultural.

GRÁFICA 4



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), 2004

2.2. DESEMPEÑO GENERAL DEL SALARIO MINIMO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

Después de cuatro sexenios de la adopción del modelo neoliberal que implementó el impulso del sector exportador como el eje del crecimiento económico, además de la aplicación de reformas estructurales y disciplinas macroeconómicas recomendadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), ha generado en la economía mexicana en casi veintitrés años un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de apenas 1.6%, trayendo consigo un estancamiento económico.

Este crecimiento esta ligado a la aplicación de una política económica centrada a combatir la inflación, empleando principalmente los siguientes instrumentos: la contención del salario (topes salariales), disminuyendo la capacidad de consumo de la población y sacrificando su bienestar; la restricción monetaria y fiscal, que frena la inversión productiva por el encarecimiento del crédito y por consiguiente, los niveles de empleo y la abrupta apertura comercial, que junto

con la sobrevaluación cambiaria, ponen en severa crisis a los productos nacionales ante la creciente competencia externa y tienden a llevar a la quiebra a miles de pequeñas y medianas empresas y a dejar sin empleo formal a millones de trabajadores del país.

En la época del neoliberalismo económico, el salario mínimo presiona a la baja, en lugar de ir a la alza debido a que el poder adquisitivo se va deteriorando, producto de los topes salariales impuestos desde 1982 a la fecha.

En el siguiente cuadro podemos analizar detalladamente la evolución de los salarios mínimos generales y por áreas geográficas (A, B, C). Esta integración de áreas geográficas inicia a partir del 1° de marzo de 1988. En 1980 existían al menos trece diferentes salarios, sin considerar los salarios mínimos para trabajadores del campo vigentes hasta 1981, que regían en 89 zonas económicas, en tanto el país estaba dividido en 67 zonas económicas para fines del establecimiento del salario mínimo las cuales estaban agrupadas en cuatro grupos salariales. Por lo anterior no hay correspondencia en la integración geográfica ni salarial de esos años con la vigente en la actualidad.

Los salarios mínimos generales en el periodo 1988-2004, fijados por la CONASAMI, son los siguientes; en 1988 el salario mínimo general es de 7.25 pesos por día hasta llegar a 43.30 en el 2004. La tasa de crecimiento anual del salario mínimo general reporta mayores incrementos en los años 1995, 1996 y 1998, con un incremento anual de 31.93%, 31.85% y 31.31% respectivamente. A partir de 1998 ha ido en descenso, reportando el mayor crecimiento en el año 2000, de un 10.06%, para el 2004 el incremento es de 4.26% el menor en este tiempo.

CUADRO 6

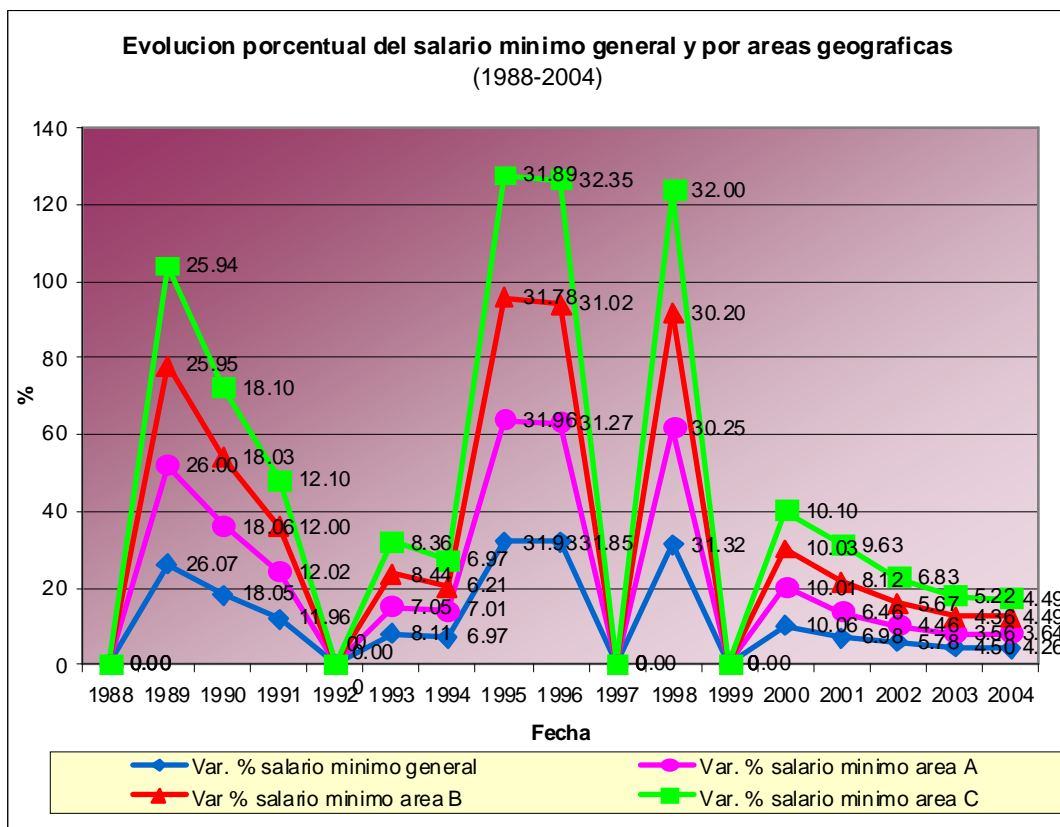
Evolución del Salario Mínimo 1988-2004 (pesos por día)								
<i>Fecha</i>	<i>Salario mínimo general</i>	<i>Var. %</i>	<i>Salario mínimo Área Geográfica A</i>	<i>Var. %</i>	<i>Salario mínimo Área Geográfica B</i>	<i>Var. %</i>	<i>Salario mínimo Área Geográfica C</i>	<i>Var. %</i>
1988	7.25	-	8.00	-	7.40	-	6.67	
1989	9.14	26.07	10.08	26.00	9.32	25.95	8.40	25.94
1990	10.79	18.05	11.90	18.06	11.00	18.03	9.92	18.10
1991	12.08	11.96	13.33	12.02	12.32	12.00	11.12	12.10
1992	12.08	0	13.33	0	12.32	0	11.12	0
1993	13.06	8.11	14.27	7.05	13.36	8.44	12.05	8.36
1994	13.97	6.97	15.27	7.01	14.19	6.21	12.89	6.97
1995	18.43	31.93	20.15	31.96	18.70	31.78	17.00	31.89
1996	24.30	31.85	26.45	31.27	24.50	31.02	22.50	32.35
1997	24.30	0	26.45	0	24.50	0	22.50	0
1998	31.91	31.32	34.45	30.25	31.90	30.20	29.70	32.00
1999	31.91	0	34.45	0	31.90	0	29.70	0
2000	35.12	10.06	37.90	10.01	35.10	10.03	32.70	10.10
2001	37.57	6.98	40.35	6.46	37.95	8.12	35.85	9.63
2002	39.74	5.78	42.15	4.46	40.10	5.67	38.30	6.83
2003	41.53	4.50	43.65	3.56	41.85	4.36	40.30	5.22
2004	43.30	4.26	45.24	3.64	43.73	4.49	42.11	4.49

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México

La siguiente Grafica nos muestra los salarios mínimos generales y las tres áreas geográficas, se puede ver claramente una diferencia de los salarios entre estas zonas así como las variaciones porcentuales de las mismas. El área geográfica C es el salario mínimo más bajo del país y es donde se han dado los mayores incrementos para poder ajustarlo en los años 1995, 1996 y 1998; estados como Aguas Calientes, Campeche, Chiapas, Guanajuato, Oaxaca, San Luis Potosí y Zacatecas entre otros comprenden esta zona.

El área B también se va ajustando poco a poco de igual forma en los años 1995, 1996 y 1998 tiene su mayor incremento, hasta que a partir del 2002 su incremento es ya casi el mismo que el del salario mínimo general y el área A; Estados como Guadalajara, Monterrey y Tamaulipas la integran

GRAFÍCA 5



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México 2005

En contraste la zona económica A que incluye el Distrito Federal y el Estado de México, ha disminuido con respecto al área B y C a partir de 1993 hasta el 2004 su incremento es por debajo del salario mínimo general.

De esta manera se puede ver en la gráfica como a partir del 2000 al 2004 se van ajustando los salarios mínimos de las tres áreas, cerrando esa gran brecha que existía en años anteriores, hasta llegar a lograr una sola área geográfica salarial en todo el país, según lo acordado por el Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

Para comprender mejor el estudio del salario mínimo es importante señalar el Índice Nacional de Precios al Consumidor que es la estadística utilizada para medir la tasa de inflación y este a su vez se clasifica en tres índices: **El índice por objeto de gasto, el índice subyacente y el índice de canasta básica.** Si bien, para fines económicos, el índice por objeto del gasto es el más utilizado

para medir la inflación; el índice de la Canasta Básica, es el indicado para fijar los incrementos salariales, ya que éste mide el nivel general de precios de los bienes y servicios que integran la canasta básica, y que son fundamentales para el desarrollo y bienestar de los trabajadores y el de sus familias.

En el cuadro 7 vemos la evolución que tienen estos índices y su incremento anual, podemos ver que en 1990 el índice por objeto de gasto es de 18.60, el índice subyacente de 18.90 y el índice de la canasta básica de 16.94, por lo que en este año el índice de la canasta básica está por debajo de los otros índices y éste comportamiento, básicamente durante los años de 1991, 1992, 1993, 1994 y 1995 en este último año los índices fueron de 43.47, 44.14, y 41.82% respectivamente, es decir tuvieron un incremento acumulado del 51.97%, 52.76% y 60.57%, respectivamente; es el mayor incremento que presentan los índices al consumidor en este periodo 1990-2004, esto debido a la crisis económica que presentó el país.

CUADRO 7

Evolución del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) 1990-2004						
Fecha	Por objeto del Gasto Nacional	Var. %	Índice Subyacente	Var. %	Canasta Básica	Var. %
1990	18.6046	-	18.9056	-	16.9487	-
1991	22.1013	18.79	22.1366	17.09	20.7323	22.32
1992	24.7398	11.94	24.8755	12.37	22.4072	8.08
1993	26.7212	8.01	26.8807	8.06	24.0948	7.53
1994	28.6055	7.05	28.8937	7.49	26.0470	8.10
1995	43.4706	51.97	44.1419	52.77	41.8226	60.57
1996	55.5141	27.70	55.4542	25.63	55.7506	33.30
1997	64.2400	15.72	64.2856	15.93	64.0496	14.89
1998	76.1946	18.61	75.6522	17.68	76.1886	18.95
1999	85.5807	12.32	86.4256	14.24	86.2074	13.15
2000	93.2482	8.96	92.9226	7.52	93.7397	8.74
2001	97.3543	4.40	97.6419	5.08	97.3281	3.83
2002	102.9040	5.70	101.3274	3.77	103.2283	6.06
2003	106.9960	3.98	105.0404	3.66	108.0897	4.71
2004	112.5500	5.19	109.0270	3.80	115.3684	6.73

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México. INPC 2a quincena Junio 2002.

A partir de 1999, el índice de precios por objeto de gasto y el subyacente están por arriba del índice de la canasta básica, lo que nos indica que los bienes y servicios que integran la canasta básica y que son necesarios para que los trabajadores y sus familias tengan un desarrollo moral, cultural y económica, tienen un mayor incremento en precios, resultado cada vez más difícil para los trabajadores que tienen como único medio de sustento, la percepción de un salario mínimo general, que éste no es suficiente para adquirir los bienes y servicios que integran la canasta básica, generando carencias en su persona y en la de sus familias, y que no tengan modo de vida digno.

En el siguiente cuadro se analiza el comportamiento de las tasas de inflación y de los incrementos anuales del salario mínimo en los años estudiados: en 1988, la inflación llegó a 51.66% y el aumento a los salarios 23.65%, en 1989 la inflación cerro con 19.69% mientras los salarios 26%, en 1990 la inflación volvió a crecer con lo que respecta al año anterior con 29.93% y los salarios tuvieron 18.06% lo que fue una disminución en el incremento respecto al años anteriores. La inflación redujo en los años 1991, 1992, 1993 hasta llegar en 1994 al 7.05% y los incrementos a los salarios también descendieron, teniendo en 1992 un incremento nulo.

En 1995, año de una de las crisis económicas financieras más severas, el crecimiento del producto interno bruto (PIB) se desplomó en 6.2% y la inflación llegó a 51.9%, el salario se incremento en 31.96% el más alto de los años estudiados, pero el poder adquisitivo tuvo una pérdida de 13.17%, la segunda más alta de los sexenios estudiados.

En el gobierno de Zedillo en 1996, la inflación disminuyó a 27.70% y el salario mínimo en 31.27%, la inflación en 1997 se redujo a casi la mitad con 15.72% y el salario no tuvo ningún aumento en este año, pero si la mayor pérdida del poder adquisitivo con el -13.58%. En el último año del presidente Zedillo en el 2000 la inflación bajo a un digito con 8.96% y nuevamente los salarios no obtuvieron el incremento anual.

A partir del 2001 al 2004 en el gobierno de Vicente Fox la inflación se mantuvo en un dígito, en el 2001 con 4.40%, en el 2002 con 5.70%, en el 2003 con 3.98% el más bajo de los años estudiados, y en el 2004 con 5.19%.

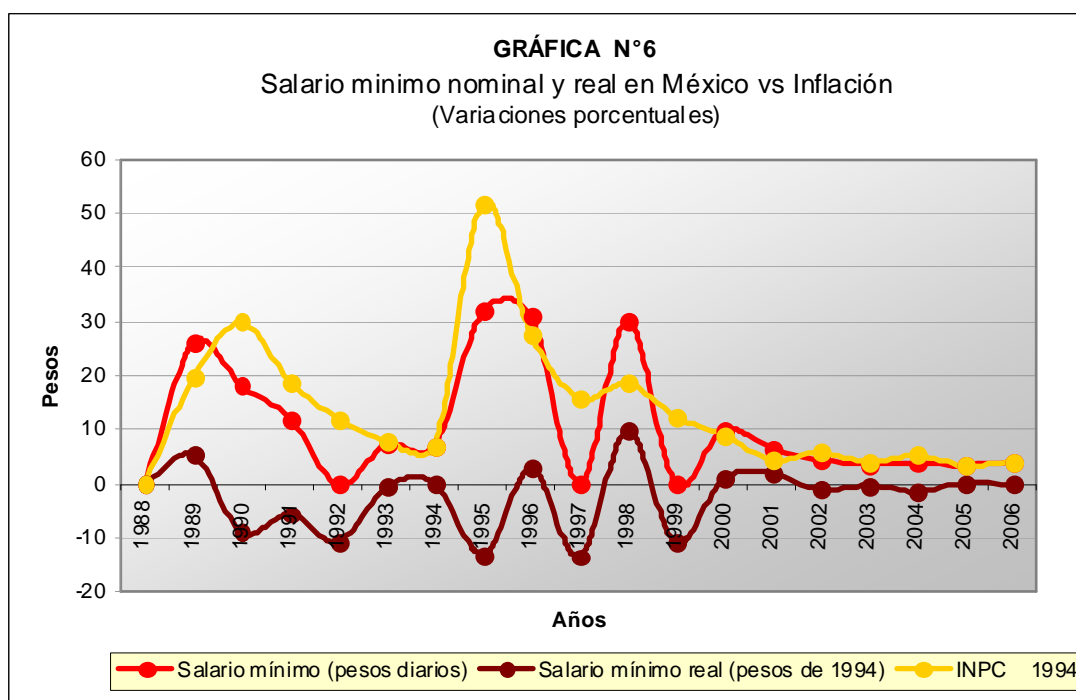
CUADRO 8 INFLACIÓN Y SALARIO MÍNIMO EN MÉXICO 1988 – 2004

PRESIDENTE AÑO	INFLACION ANUAL %	INCREMENTO ACUMULADO DE INFLACIÓN POR SEXENIO %	SALARIO MIN. NUEVOS PESOS	INCREMENTO ANUAL SALARIO MIN. %	INCREMENTO ACUMULADO DEL SALARIO POR SEXENIO %	PERD.(-) GAN.(+) POD. ADQUISITIVO %
MMH 1988	51.66	3710.12	8.00	23.65	2097.8	-18.47
CSG 1989	19.69	19.69	10.08	26.00	26.00	5.27
CSG 1990	29.93	55.52	11.90	18.06	48.75	-9.14
CSG 1991	18.79	84.74	13.33	12.02	66.63	-5.7
CSG 1992	11.94	106.8	13.30	0.00	66.63	-10.67
CSG 1993	8.01	123.36	14.27	7.05	78.38	-0.88
CSG 1994	7.05	139.11	15.27	7.01	90.88	-0.04
EZP 1995	51.97	51.97	20.15	31.96	31.96	-13.17
EZP 1996	27.7	94.07	26.45	31.27	73.22	2.79
EZP 1997	15.72	124.58	26.45	0.00	73.22	-13.58
EZP 1998	18.61	166.37	34.45	30.25	125.61	9.81
EZP 1999	12.32	199.18	34.45	0.00	125.61	-10.97
EZP 2000	8.96	225.98	37.90	10.01	148.20	0.97
VFQ 2001	4.4	4.4	40.35	6.46	6.46	1.97
VFQ 2002	5.7	10.36	42.15	4.46	11.21	-1.17
VFQ 2003	3.98	14.74	43.65	3.56	15.17	-0.4
VFQ 2004	5.19	20.7	46.80	7.22	23.48	1.93

Fuente: Elaboración propia con datos de www.mexicomaxico.org

Los salarios también tuvieron sus más bajos incrementos anuales puesto que en el 2001 fue de 6.46%, en el 2002 con 4.46%, en el 2003 fue de 3.56%, el menor incremento anual de los años estudiados al igual que la inflación del mismo año y por último el 2004 de 7.22%.

La grafica 6 (ver anexo) es un análisis entre el salario mínimo nominal y el salario mínimo real contra la inflación, en donde podemos comprobar una vez más que la inflación se mantiene por encima de los salarios nominales y reales en casi todos los años. En 1989 el salario nominal estuvo por encima de la inflación por muy poco, pero los salarios reales estuvieron muy por debajo de ambos, después de 1989 hasta 1994 las tres variables comienzan a decrecer.



Fuente: Elaboración propia con datos de www.mexicomaxico.org y el Banco de México <http://www.banxico.org.mx> (varios años)

Después de la crisis de 1994 la inflación tuvo un incremento del 50% mientras el salario nominal creció menos de la mitad y el real siguió empobreciéndose.

Este análisis nos indica que la inflación quedó muy por encima de los aumentos asignados a los salarios mínimos y que los salarios reales son los más afectados, pero podemos ver que a partir del 2002 hasta el 2006 se han ido ajustando las tres variables, pero sin crecimiento en el poder de compra.

El impacto de estas políticas ha generado en los salarios mínimos una disminución del poder adquisitivo de los mexicanos, afectando sobre todo a la canasta básica siendo esta el conjunto de bienes y/o servicios indispensables que usa y/o consume una familia, correspondientes a las necesidades naturales, sociales y culturales que son: alimento, vivienda, salud, vestido, calzado y educación.

A continuación se muestra un cuadro en donde se considera el salario mínimo, el índice de la canasta básica y el poder adquisitivo salarial; para determinar este último durante el período de análisis de los años 1988 al 2004 se tiene que

formar un índice de valor de los salarios mínimos teniendo como año base 1988=100, y con el índice de precios de la canasta básica (CB) de la 2ª quincena de junio de 2002 se forma un índice con año base en 1988=100 y el poder adquisitivo salarial se calcula dividiendo el índice del SMG entre el índice de la CB X 100.

CUADRO 9

Poder adquisitivo del salario mínimo general (1988-2004)					
Año	Salario mínimo general (pesos por día)	Índice del salario mínimo general (1988=100)	INPC Canasta Básica 2a Q junio 2002	Índice Canasta Básica (1988=100)	Poder adquisitivo salarial Índice salario mínimo general / índice canasta básica
1988	7.25	100	10.97	100	100
1989	9.14	126.07	13.15	119.87	105.17
1990	10.79	148.83	16.95	154.51	96.32
1991	12.08	166.62	20.73	188.97	88.17
1992	12.08	166.62	22.41	204.28	81.56
1993	13.06	180.14	24.09	219.60	82.03
1994	13.97	192.69	26.05	237.47	81.14
1995	18.43	254.21	41.82	381.22	66.68
1996	24.30	335.17	55.75	508.20	65.95
1997	24.30	335.17	64.05	583.87	57.41
1998	31.91	440.14	76.19	694.53	63.37
1999	31.91	440.14	86.21	785.87	56.01
2000	35.12	484.41	93.74	854.51	56.69
2001	35.57	490.62	97.33	887.24	55.30
2002	39.74	548.14	103.23	941.02	58.25
2003	41.53	572.83	108.09	985.32	58.14
2004	43.30	597.24	115.37	1051.69	56.79

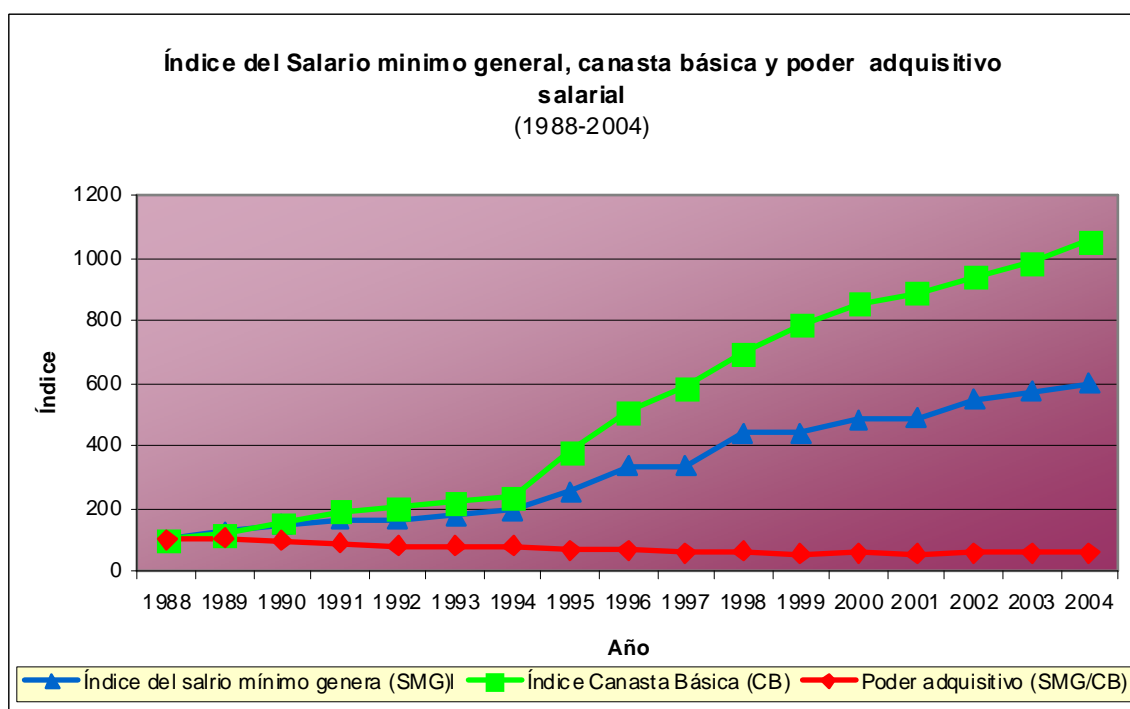
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México 2005

Por lo tanto, en el año de 1989 tenemos que el salario mínimo general es de 9.14 pesos y su poder adquisitivo salarial es del 105.17%, lo que nos indica que en este año se podía consumir **5.17%** más en la canasta básica que en el año 1988 ya que este es nuestro año base. Después de 1990 comienza una pérdida en el poder adquisitivo, en 1995 y 1996 posteriormente de la crisis que sufre nuestro país la pérdida fue de -33.32% y -34.05% respectivamente, pero eso no basto, los años que registran una lesión en la CB aun mayor son 1999, 2000 y 2004 con tasas de -43.99%, -43.31% y -43.21%. En tales casos podemos ver que los trabajadores con los salarios que perciben, solo les

alcanza para adquirir el 56.01% en 1999, el 56.69% en 2000 y el 56.79% en 2004 del total de los bienes y servicios que integran la canasta básica, es decir registraron una pérdida en su poder adquisitivo en un -43.21%, durante 1988-2004.

En la siguiente grafica se ve claramente como el índice de los salarios mínimos se encuentra muy por debajo del índice de la Canasta Básica, el poder adquisitivo en peor situación, debajo de ambos. El salario se ha deteriorado cada vez más, cubriendo solo el solo el 56.79% de la Canasta Básica en el 2004, dejando deficientes aspectos básicos como la alimentación, la educación, la vivienda, la salud e incluso la cultura, como lo establece la Constitución y la Ley Federal del Trabajo

GRAFÍCA 7



Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos.

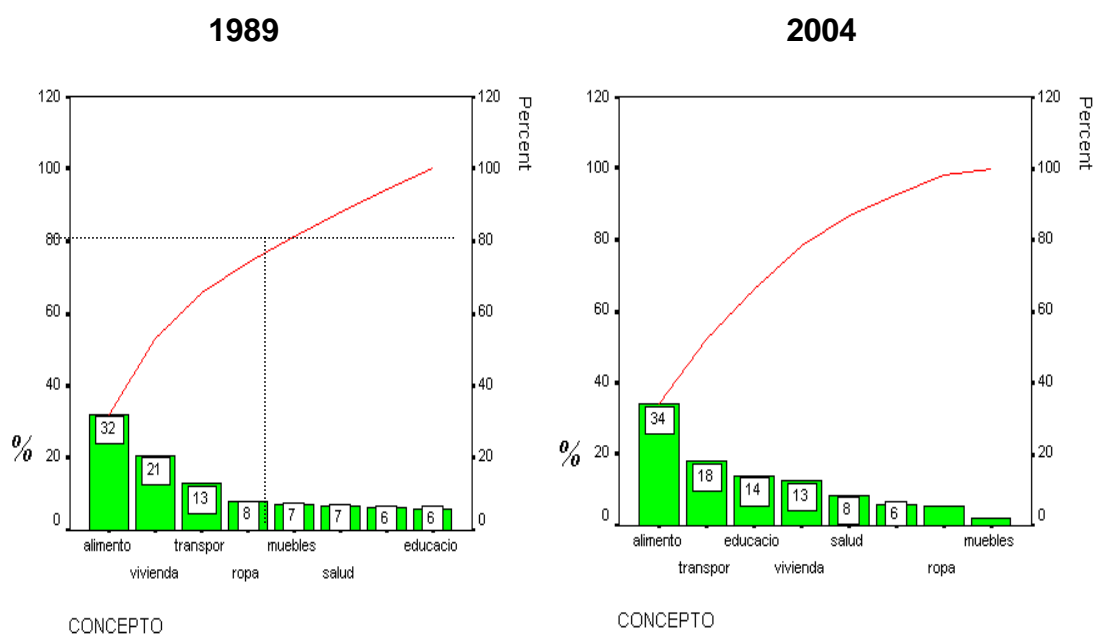
Por otro lado la distribución de gasto trimestral de los hogares ha ido cambiando al paso de los años (ver anexo), para poder ser frente a todas estas situaciones y así cubrir sus necesidades primordiales. En 1989 el 80% del gasto en los hogares se concentra en alimentos, vivienda, transporte, ropa,

muebles o accesorios domésticos, dejando el 20% restante en salud, otros servicios y educación.

Para el 2004 el 80% de estos gastos recaen en alimentos, transporte, educación y vivienda, y el 20% en salud, otros servicios, ropa y muebles o accesorios domésticos. Dándonos a conocer que en primer lugar de estos gastos siempre ha sido la alimentación y que en la actualidad se incorporo la educación dentro de los primordiales, dejando a la ropa y los muebles en los últimos lugares, que no tenían en 1989 ya que estos se encontraban dentro de los más consumidos en el hogar.

GRAFÍCA 8

Distribución del gasto trimestral de los hogares



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI 2004,

Como podemos darnos cuenta el salario mínimo es un instrumento de justicia social y un indicador con el que se mide el grado de pobreza o bienestar de la sociedad. Toda política social tiene su referente en el salario mínimo: el financiamiento de la vivienda de los trabajadores, las indemnizaciones por accidentes de trabajo, la jubilación, la pensión, la invalidez, la vejez, la muerte,

etcétera. Además esta presente en problemas referentes al proceso productivo, en la distribución del ingreso y al mismo desarrollo.

2.2.1. PERIODO 1988 – 1994 (CARLOS SALINAS DE GORTARI)

Es importante señalar el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado para comprender este periodo, ya que fue la primera administración en la que se inician las políticas neoliberales y de ajuste estructural, este sexenio pasará a la historia como el de crecimiento cero, debido a que el PIB sólo creció 0.2% en promedio anual. Se inicia la política de topes salariales a la población trabajadora a partir de la contención impuesta a los salarios mínimos, asimismo se registra la tasa de inflación más alta de la historia reciente en 1987 con 159.2% y en promedio anual del 88.67%.

Debido a todo esto, el gobierno se ve obligado a proponer un programa antiinflacionario denominado Pacto de Solidaridad Económica, pionero de los programas que conocemos actualmente; el objetivo de este era combatir el crecimiento de los precios para evitar la presión inflacionaria y por consiguiente ajustar el presupuesto. Estas nuevas medidas presentan una nueva fase de recesión por la fijación de precios, contenida en el pacto, afectando de manera central tanto al nivel general de bienestar de la población así como a las pequeñas y medianas empresas.

Respecto al Sexenio de Carlos Salinas de Gortari, en este lapso en el plan nacional de desarrollo (1988- 1994) se planteó que para resolver los problemas económicos se requería elevar la inversión productiva y la producción en el conjunto de la economía, diseñando un mecanismo novedoso, para llevar a cabo el proceso de abatimiento contra la inflación, no afectando los salarios y los precios al crecimiento nominal de la economía.

El modelo de Carlos Salinas se puede resumir en los siguientes puntos:

La obsesión del tratado de libre comercio, total privatización concentradora y monopolista, gran especulación del gran capital a través de un sistema financiero bajo su control (economía casino), plena disciplina a la política exterior de los EU, marcha atrás en las conquistas revolucionarias, atracción de inversiones extranjeras a como de lugar, reducción de la inflación, saneamiento de las finanzas públicas y control de los medios de difusión.

Los efectos contradictorios del modelo fueron: Desempleo, subempleo y expansión del ambulante sin precedente, desequilibrio externo riesgoso, contracción del poder de compra en la mayoría del mercado interno, pequeñas y medianas industrias afectadas (quiebras, cambios de giro, reducción de turnos), mayor concentración del ingreso y mayor dependencia de los Estados Unidos²⁸

El país entra en una abrupta apertura comercial con la firma y entrada en vigor del tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN); se utiliza el tipo de cambio como ancla de los precios, el cual no considera el diferencial inflacionario entre la economía mexicana y la estadounidense; disminuye aún más la intervención del Estado, lo cual se traduce en la reducción de la inversión pública y en el aumento de la venta de los activos públicos, al tiempo que se endurece la política salarial.

Todo esto produce en el gobierno un crecimiento promedio anual del PIB del 3.9%, sus años más destacados en lo que respecta al mismo son: 1989 que fue de 4.1%, 1990 fue de 5.2% y para 1991 fue de 4.2% y de acuerdo a la inflación había decrecido en 29.9% en 1990 a 18.8% para 1991.

Los salarios mínimos fueron afectados con todas estas políticas, ya que en lo que se refiere al sexenio siempre se mantuvieron por debajo de la inflación, manteniendo a la baja el salario mínimo real, perdiendo poder adquisitivo,

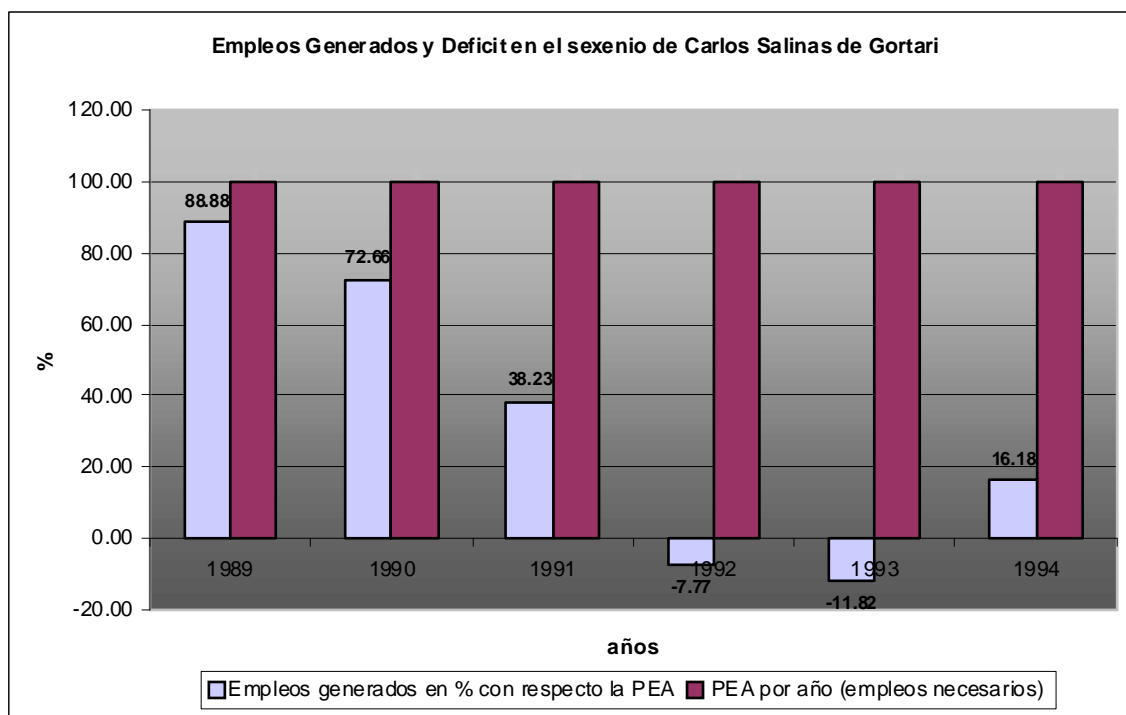
²⁸ Ortiz Wadgymar, "Hacia un balance sexenal 1988-1994", Edición internet, gestión y estrategias, departamento de administración, <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num6/art3.html>

creando una fuerte presión en los trabajadores y sus familias con lo que respecta a su calidad de vida.

Otra variable de importancia en el sexenio fue el desempleo, ya que entre 1989 y 1994 se profundizó aún más, debido a que el crecimiento de la PEA en promedio anual por año fue de un millón 165 mil personas, por lo que en este período hubo un crecimiento de la PEA de 6 millones, 990 mil personas y sólo se crearon 2 millones 287mil 575 plazas; de tal manera que 4 millones 702 mil 425 personas carecieron de empleo formal.

En la Gráfica 9 se ve claramente la creación de empleos y el déficit del mismo en el sexenio de Salinas, en los años 1992 y 1993 muestran los puntos más altos del déficit, perdiéndose 90 mil 516 plazas y 137 mil empleos 716 puestos de trabajo, lo que dio como resultado un déficit de empleo de un millón 255 mil puestos y un millón 302 mil en cada año (ver anexo).

GRAFÍCA 9



Fuente: Área de Investigación de la UOM, elaborado con datos del IMSS, ISSTE, CONAPO e INEGI

Por lo que hablando en porcentaje en el año de 1989 hubo un 88.8 % de empleos generados con respecto a la PEA, y en los años siguientes fue disminuyendo hasta que en 1992 y 1993 tubo el -7.77 y el -11.82 empleos generados.

Nuevamente en 1994 vuelve haber un crecimiento del 16.18% de empleos generados pero aun el 83.82% restante de la PEA se ve afectado.

En 1994 el modelo estaba en ruinas y se dio una señal de alarma, la huída de capital nacional y extranjero no pudo ser contenida a pesar de que se les habían pagado altos rendimientos y fuertes ganancias de capital, se había subestimado la indiscriminada apertura comercial, los resultados obtenidos no fueron los planeados en el plan de desarrollo, los objetivos de creación de empleos y elevación de los niveles de vida quedaron en una ilusión, este fracaso significó un incremento explosivo del empleo informal y la emigración masiva de los mexicanos a los Estados Unidos, así como una inestabilidad económica en el país.

2.2.2 PERIODO 1994 – 2000 (ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEÓN)

Esta administración inició con una histórica devaluación del peso frente al dólar del 15%, en diciembre 1994 producto de una grave crisis financiera, por lo que la población se precipitó a comprar dólares creyendo que a la devaluación anunciada seguirían otras más graves. El gobierno tuvo que dejar en libertad el tipo de cambio que se fue hasta 7.50 pesos por dólar en marzo de 1995, esto es más de un 100% de devaluación con relación a la paridad de 3.60 pesos por dólar vigente en los primeros días de diciembre de 1994.

La devaluación y la salida de recursos tuvieron como consecuencia que la inflación, que en noviembre de 1994 fuera de 7% anual pasara a un 8% mensual en abril de 1995 y que la tasa de interés, que era antes de la crisis del 18% se elevara al 110% en marzo de 1995. Estas tasas de interés tan altas

hicieron que muchos deudores no pudieran cumplir sus compromisos bancarios y estos a su vez estuvieran al borde de la quiebra.

En el primer año de gobierno del presidente Zedillo, el PIB se desplomó en 6.2%, situándose la economía en una profunda recesión que se tradujo en la disminución de la inversión productiva, en el aumento de desempleo y en la drástica disminución de los salarios mínimos donde solo aumentaron el 31.96%, teniendo una pérdida alrededor de 13.17% de su poder adquisitivo.

En la política económica se planteó (entre 1996 y 2000), un crecimiento promedio anual del PIB del 5%, necesario para asegurar la creación de un millón de nuevos puestos de trabajo durante ese mismo periodo. Esta estrategia económica implicó una mayor dependencia de México respecto de los Estados Unidos, debido a que el sector que posibilitaba el crecimiento económico de México era el exportador, que tenía como principal destino a nuestros vecinos del norte.

En este sexenio la política contenida en el plan nacional de desarrollo 1995-2000, se propuso elevar el bienestar social mediante cinco estrategias:

- 1) Ampliar la cobertura y mejorar la calidad de los servicios básicos;
- 2) armonizar el crecimiento y la distribución territorial de la población;
- 3) promover el desarrollo equilibrado de las regiones;
- 4) privilegiar la atención a los grupos y las zonas con mayor desventaja económica y social;
- 5) construir una política integral de desarrollo social orientada por los principios del nuevo federalismo.

Teniendo como objetivos fundamentales los siguientes:

- a) Fortalecer el ejercicio pleno de la soberanía como valor supremo de nuestra nacionalidad y como responsabilidad primera del estado mexicano;
- b) consolidar un régimen de convivencia social regido plenamente por el derecho;
- c) construir un pleno desarrollo democrático que sea base de

certidumbre y confianza para una vida política pacífica y una intensa participación ciudadana; d) avanzar a un desarrollo social que propicie y extienda en todo el país las oportunidades de superación individual y comunitaria bajo los principios de equidad y justicia; e) promover un crecimiento económico vigoroso, sostenido y sustentable, en beneficio de los mexicanos.²⁹

El presidente Zedillo dio continuidad a la estrategia que se había comenzado años atrás, donde el programa del gobierno tiene como objetivo principal erradicar la pobreza por medio de programas como: solidaridad en la alianza nacional para el bienestar en 1995; la descentralización del programa nacional de solidaridad (PRONASOL) 1995-1996 creada por el gobierno de Salinas impulsando a una economía abierta y de mercado, el programa de educación, salud y alimentación (PROGRESA) 1997, el programa para superar la pobreza 1995-2000. Estos cambios son expresión de las controversias intergubernamentales en torno a cómo combatir la pobreza y cómo construir una nueva política social.

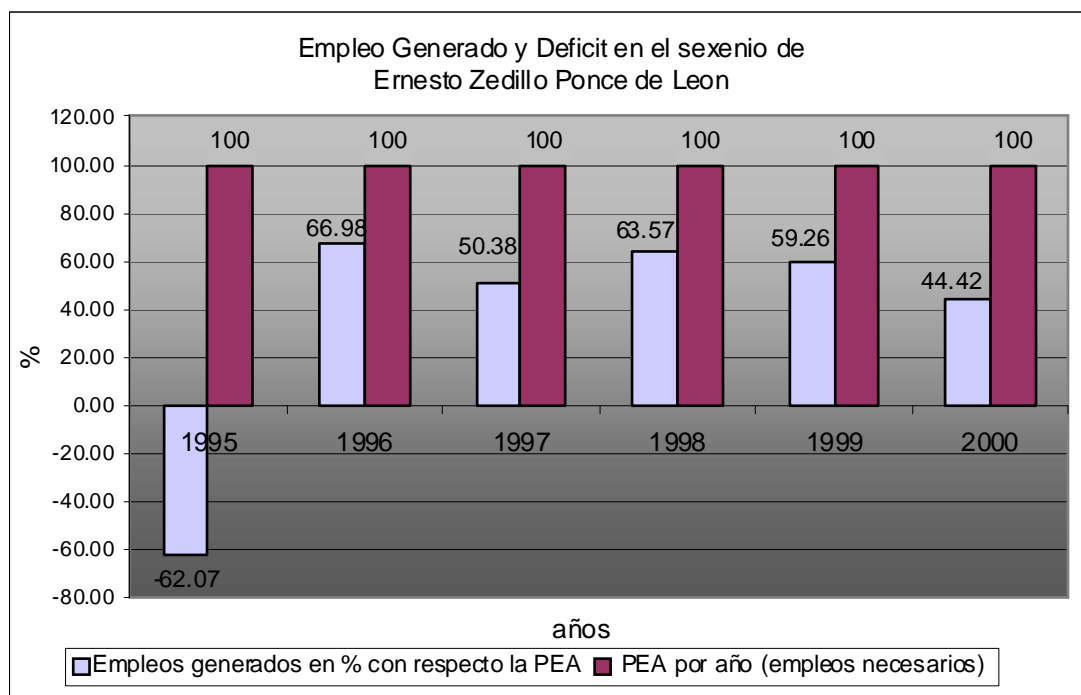
El gobierno al final del mismo no ve logrado sus objetivos tanto en la política económica como en el plan de desarrollo, donde su objetivo era eliminar la pobreza y tener un desarrollo social, ya que las cifras demuestran que en promedio el PIB tuvo un crecimiento anual de 3.1% entre 1995 y 2000, el desempleo continuó en ascenso, particularmente en 1995 perdiéndose 777 mil 795 plazas, ante un crecimiento de la PEA de un millón 253 mil personas, por lo que el déficit de empleo en ese año ascendió a su punto más alto en el sexenio con 2 millones 30 mil 795 empleos, lo que da un porcentaje del -62.07% de empleos generados con respecto a la PEA.

En los años posteriores el incremento en los empleos generados fue evidente, siendo en 1996 el mayor porcentaje con un total de 66.98%, 50.38% en 1997, 63.57% en 1998, 59.26% en 1999 y en el último año, solo se generó el 44.42%.

²⁹ Ceja Mena, Concepción. "La política social mexicana de cara a la pobreza". Revista electrónica de geografía y ciencias sociales. Universidad de Barcelona. Vol. VIII. Num. 176. 1 de noviembre de 2004 <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-176.htm>

“Al final del periodo el desempleo se situó en 4 millones 729 mil 616 empleados, debido a que sólo se generaron 2 millones 788 mil 384 empleos formales, ante una demanda de empleo de 7 millones 518 mil puestos de trabajo. Por lo que en este sexenio el desempleo fue mayor que el anterior, a pesar del incremento de empleos.”³⁰

GRAFICA 10



Fuente: Área de Investigación de la UOM, elaborado con datos del IMSS, ISSTE, CONAPO e INEGI

Los salarios que ya habían tenido un choque brutal en 1987, vuelven a contraerse con esta devaluación con un efecto similar que profundizó la incapacidad de compra, ya que se mantuvieron constantes ante aumentos generalizados de precios de los bienes y servicios, supuestamente para reactivar la producción.

Sin duda alguna 1994 marco en México un cambio estructural, donde el modelo neoliberal ha demostrado sus límites de incapacidad para retomar el crecimiento sostenido, así como para generar empleos y mejorar los niveles de vida de las grandes mayorías de la población. Ha terminado profundizando los

³⁰ Área de investigación de la UOM, elaborado con datos del IMSS, ISSTE, CONAPO E INEGI

problemas productivos y del sector externo, lo cual ha frenado la actividad económica, además de concentrar más el ingreso y acentuar los problemas sociales³¹

2.2.3 PERIODO 2000 - 2004 (VICENTE FOX QUESADA)

En la administración de Vicente Fox (2000 – 2006), la política económica se expresa en la adopción del objetivo de estabilización de las variables monetarias y financieras (precios, tipo de cambio y tasas de interés) por encima del crecimiento económico y el empleo.

Adoptó como propias las políticas macroeconómicas fundamentales del gobierno anterior: la política de finanzas públicas sanas y la política cambiaria de libre flotación del peso, como una forma de evitar el deterioro de las cuentas con el exterior. Al igual que las administraciones anteriores, la actual reconoce la autonomía del Banco de México y se plantea como uno de los objetivos de la política fiscal su convergencia con la política fiscal y la política monetaria, cuyo único objetivo es el combate a la inflación.

En el plan de desarrollo 2001-2006 se establece en materia política social los siguientes objetivos generales:

Mejorar los niveles de educación y de bienestar de la población, impulsar la educación para el desarrollo de las capacidades personales y de iniciativa individual y colectiva; fortalecer el capital y la cohesión social; lograr un desarrollo social y humano en armonía con la naturaleza, acrecentar la equidad y la igualdad de oportunidades y por último ampliar la capacidad de respuesta gubernamental para fomentar la confianza de la población en las instituciones.³²

³¹ La Jornada, (Huerta González Arturo, El modelo neoliberal), Diario. México D.F. Enero 28 de 1995, p. 28

³² Ceja Mena, Concepción. “La política social mexicana de cara a la pobreza”. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales. Universidad de Barcelona. Vol. VIII. Num. 176. 1 de noviembre de 2004 <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-176.htm>

En conclusión se impulsará una nueva cultura laboral y una reforma del marco laboral que amplíe las oportunidades de desarrollo de los trabajadores a través de la profundización de los programas de capacitación, la transparencia de la relación entre obreros, patrones y gobierno y el establecimiento de un marco flexible promotor del empleo y del mejoramiento salarial.

La administración de Vicente Fox inicia con una severa recesión en los primeros años, la cual reflejó no sólo la disminución del crecimiento del sector exportador por la desaceleración estadounidense, sino también la debilidad del mercado interno. En el 2001 y el 2002 se comienzan a presentar los indicios del agotamiento del modelo maquilador, la mano de obra mexicana resulto ser más cara que la de China y Centroamérica; el perfeccionamiento de sus sistemas resta importancia a la cercanía geográfica; baja la demanda estadounidense de los productos mexicanos y China desplaza a México como segundo proveedor de Estados Unidos.³³

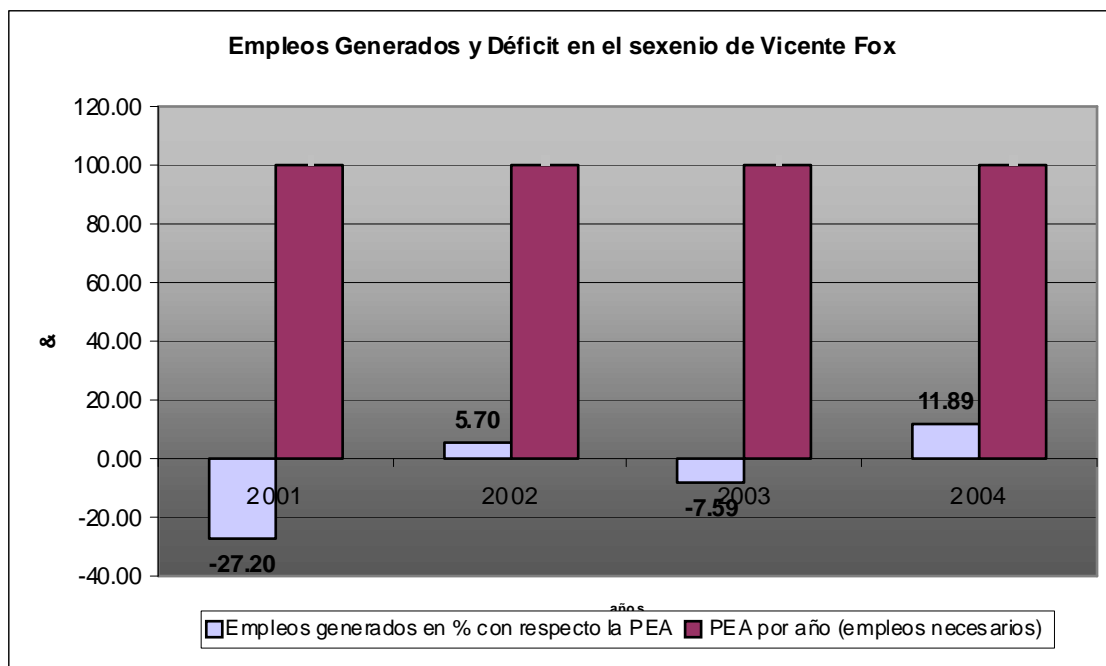
El crecimiento de la PEA entre el 2001 y el primer trimestre del 2005 en promedio anual fue de 1 millón 200 mil personas, cifras del Consejo Nacional de Población (CONAPO), por lo que en este periodo hubo un crecimiento de la PEA de 5 millones 200 mil personas.

Analizando el empleo tenemos que el punto más alto de cierre de plazas se registró en el 2001 con 326 mil 423 puestos; en el 2002 se crearon 68 mil plazas, y en el primer trimestre del 2005 se crearon 116 mil 519 nuevos puestos de trabajo. Sin embargo, la demanda promedio anual de empleos en lo que va de este sexenio fue de un millón 200 mil personas, por lo que entre el 2001 y el primer trimestre del 2005 se necesitaron crear 5 millones 200 mil plazas, perdiéndose en este periodo 417 mil 500 puestos y sólo se generaron 327 mil 647 trabajos, por lo que el saldo neto de plazas fue negativo en 89 mil 853 plazas.

³³ Faesler, Julio “La ilusión de las maquilas”, en revista Expansión, num. 915, a. XXXVI, 18 de mayo del 2005 p.16

En la Grafica 11 podemos ver que en el 2001 el -27.20% de empleos generados y que aumento en el 2002 el 5.70%, nuevamente disminuye en el 2003 con -7.59% y tiene una alza del 11.89% en el 2004, pero estos años son los de menor logro con respecto a empleos generados.

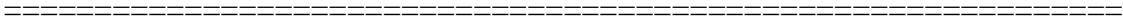
GRAFICA 11



Fuente: Área de Investigación de la UOM, elaborado con datos del IMSS, ISSTE, CONAPO e INEGI

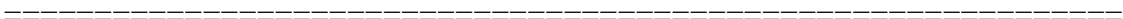
El salario mínimo en estos años no tuvo un comportamiento sobresaliente, pues en el 2001 ante una inflación esperada del 6.5%, el nivel general de precios termino por debajo de la expectativa del gobierno, al cerrar en 4.4%, mientras que el aumento del salario mínimo general se ubico a unos cuantos puntos arriba de la inflación al alcanzar un 6.9%. No obstante, para el 2002 la expectativa inflacionaria del 4.5% fue rebasada por la inflación, al obtener el 5.7% y el aumento en el salario fue de 4.46% volviendo a ser pulverizados.

En el 2004 la expectativa de inflación del gobierno federal que la ubicaba en 3% volvió a ser rebasada ya que cerro en 5.1%, por lo que los salarios mínimos se mantuvieron en permanente rezago respecto a la inflación.



CAPITULO III

ANÁLISIS COMPARATIVO DE MÉXICO CON PAISES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO



3.1 CARACTERÍSTICAS DE LOS PAISES EN DESARROLLO

En este Capítulo se seleccionó un total de 10 países, de los cuales 5 son en desarrollo como Costa Rica, Brasil, Perú, China y Egipto y los otros 5 desarrollados como Estados Unidos, Dinamarca, Canadá, España y Reino Unido. Esta selección se hizo para tener un país representativo en cada continente, para poder analizar las variables como educación, nivel de bienestar, índice de pobreza, migración, PIB y PIB per cápita y el salario, y así tener un panorama más amplio de las políticas necesarias que requiere nuestro país y así poder crecer.

Los países en vías de desarrollo casi todos son pobres en términos de dinero pero son muy diferentes en cuanto a cultura, condiciones económicas, estructuras políticas y sociales. Por el momento identificaremos las diferencias estructurales más importantes que existen entre estos países ubicados en África, Asia y América Latina.

El tamaño del país (tamaño geográfico, población y nivel de renta); la evolución histórica; las dotaciones de recursos tanto materiales como humanos; la importancia relativa de los sectores públicos y privado; la estructura de los sectores económicos; el grado de dependencia de fuerzas externas, tanto políticas como económicas; la distribución del poder dentro del país y su organización política e institucional³⁴

El tamaño y nivel de ingreso nos indica el número de sus habitantes y su PIB per cápita, son determinantes fundamentales de su potencial económico. Países tan grandes y poblados como Brasil y Egipto gozan de grandes mercados y presentan una menor dependencia de las materias primas y de los productos extranjeros. Pero por otro lado suelen presentar dificultades de control administrativo y de desequilibrios entre regiones.

³⁴ Todaro, Michael P. "El desarrollo económico del tercer mundo" Ed. Alianza Pág. 54

En lo que respecta a la evolución histórica, países como África y Asia apenas llevan pocos años de independencia política ya que fueron colonias de alguna potencia de Europa Occidental por lo que suelen ocuparse más de consolidar y perfeccionar su propia estructura política y económica que de promover su desarrollo económico rápido.

“En América Latina llevan más años de independencia política y su herencia colonial es más homogénea (española y portuguesa). Esto ha dado lugar a que todos ellos tengan unas tradiciones económicas y sociales comunes y compartan los mismos problemas a pesar de sus diferencias geográficas y demográficas.³⁵

Los recursos materiales (tierra, minerales y materias primas) y humanos (número de habitantes y nivel de cualificación) afectan considerablemente al crecimiento económico de un país. Los recursos humanos no solo comprenden el número de habitantes y su cualificación sino también su cultura, las tradiciones, la religión, por consiguiente todo esto es una determinante de su estructura económica.

La mayoría de los países en desarrollo tienen sistemas de economía mixta, la propiedad de los recursos, así como su utilización, la ostentan en parte el sector público y en otra la iniciativa privada. América latina tiene sectores privados más importantes que los países asiáticos que a su vez sobre pasan a los africanos.

Respecto a la dependencia exterior, los países pequeños dependen en gran medida de su comercio de los países desarrollados y casi todos ellos dependen además de la importación de tecnologías de producción extranjeras. Este último fenómeno, ejerce una considerable influencia sobre el proceso de crecimiento en los países dependientes.

³⁵ Ídem. p.55

No obstante los países en vías de desarrollo cuentan con ciertas características comunes que podemos clasificar en cinco amplias categorías. 1) Niveles de vida bajos, 2) Niveles bajos de productividad, 3) Tasas elevadas de crecimiento demográfico y un alto porcentaje de población dependiente, 4) Niveles altos de desempleo y subempleo que se elevan constantemente, 5) Dependencia importante de la producción agrícola y de la exportación de materias primas³⁶

Los niveles de vida tienden a ser muy bajos para la mayoría de la población como: ingresos reducidos, pobreza, inadecuada vivienda, educación escasa o nula, gran mortalidad infantil, esperanza de vida corta y pocas expectativas de encontrar empleo. Estas variables afectan al trabajador proporcionando bajos niveles de productividad ya que físicamente se encuentran desgastados para aumentar su nivel, haciendo de estas dos categorías las principales manifestaciones del subdesarrollo y los principales factores que contribuyen a él.

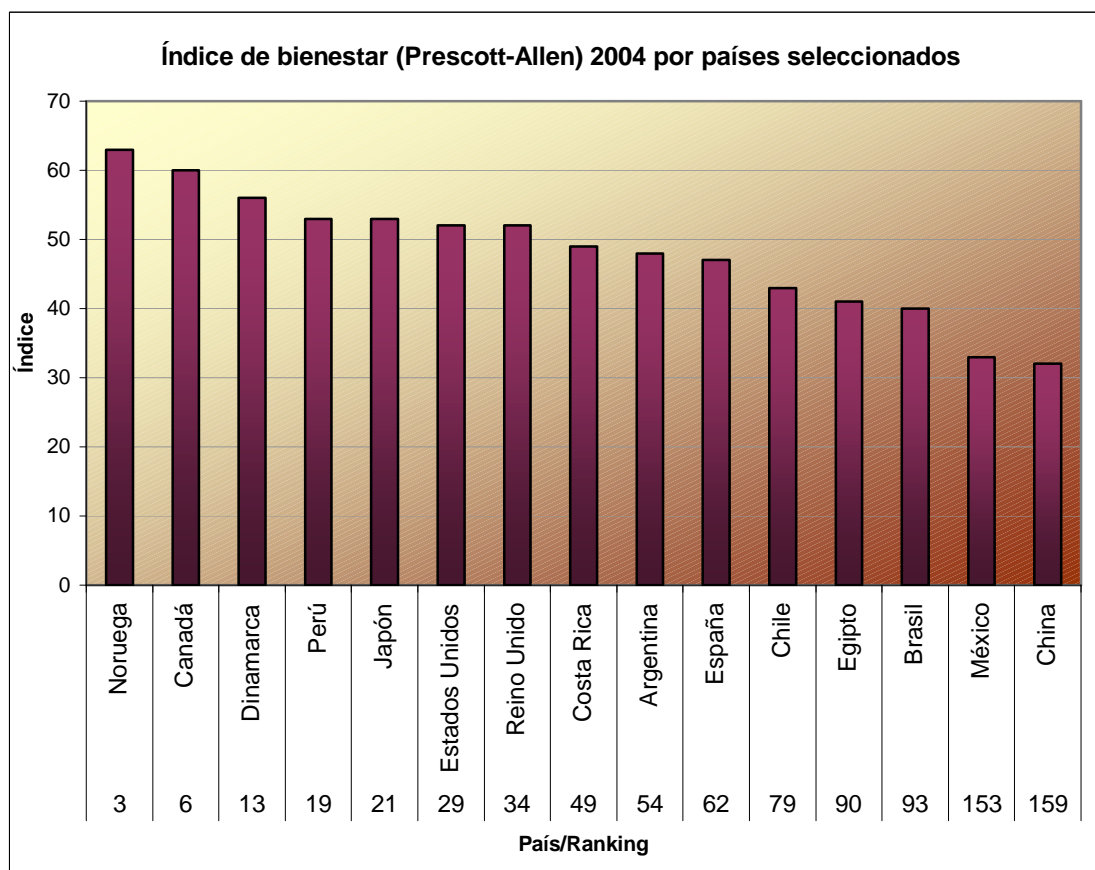
A continuación en la siguiente Gráfica se muestra el índice de bienestar de Prescott Allen realizado a 180 países en el 2004, quien toma en cuenta indicadores de salud, educación, calidad en el gobierno, libertad de prensa, corrupción, criminalidad y distribución del ingreso, así como indicadores ambientales de calidad en el aire, uso de recursos naturales y pérdida de biodiversidad.

Noruega, Canadá y Dinamarca se encuentran desde hace tiempo en los primeros lugares del índice de desarrollo humano. Perú esta por encima de Estados Unidos y es un país en desarrollo, se encuentra en la posición 19 ya que como lo explica Prescott Allen se debe a la inclusión de indicadores ambientales y a una medición más amplia del desarrollo humano; este país tiene buenos indicadores de consumo de agua, baja contaminación en la atmósfera y otros recursos naturales.³⁷

³⁶ Ídem. Pág. 59

³⁷ Knight, Danielle. "Miden vínculo entre ambiente y calidad de vida" artículo de Terramerica revista electrónica, 2004.

GRÁFICA 12



Fuente: www.wikipedia.org

La ubicación de Estados Unidos en la posición 29 es debido a que cuenta con una amplia brecha entre ricos y pobres, diversos impactos negativos causados en la atmósfera y una alta proporción de especies amenazadas. Podemos ver que países como Chile, Egipto, Brasil, México y China se encuentran por debajo de las economías desarrolladas, la cual es una de las principales manifestaciones de los países subdesarrollados, esto significa que estas naciones cuentan con bajos niveles de vida, poca calidad en el gobierno, educación y salud, corrupción y mala distribución del ingreso.

Para el tercer punto las tasas de natalidad y mortalidad son muy diferentes en los países desarrollados y en desarrollo, la de natalidad es bastante elevada en los subdesarrollados mientras que los desarrollados es casi la mitad de los anteriores, lo mismo ocurre con la tasa de mortalidad. La población dependiente suele aplicarse a los viejos y a los niños, ya que son miembros no

productivos de la sociedad, estos deben de ser mantenidos por la población activa (que se refiere a aquella que está entre los 15 y 64 años) y esta tasa también es superior en los países subdesarrollados.

En el cuadro 10 tenemos que la tasa de crecimiento poblacional son más altas en los países en vías de desarrollo, Egipto con el 1.72%, Costa Rica con el 1.41%, Perú 1.29%, México 1.15%, Brasil 1.00% en Japón se tiene una tasa del -0.09% esta disminución se debe a una baja en la tasa de natalidad, por otro lado el alto grado de saneamiento y estándares de salud han hecho que Japón también posea uno de los más altos índices de esperanza de vida en el mundo con 82.02 años.

La tasas de crecimiento poblacional en países desarrollados son más bajas que en los anteriores un poco menos de la mitad, como en España es de 0.12%, Reino Unido 0.28%, Dinamarca del 0.31%, Noruega 0.36% y un poco más elevadas en Canadá con 0.87% y en Estados Unidos 0.89%.

Los índices de natalidad (el número anual de nacimientos por cada 1000 habitantes) son superiores en Egipto 22.53, México 20.36, Perú 20.09, Costa Rica 18.02, Brasil 16.30, Chile 15.03 y China 13.45; que en los desarrollados como España 9.98, Reino Unido 10.67, Canadá 10.75, Dinamarca 10.91, Noruega 11.97 y Estados Unidos 14.16.

Las tasas de mortalidad (el número anual de fallecimientos por cada 1000 habitantes) son también superiores en los países en desarrollo pero la diferencia es bastante menor debido a las mejoras sanitarias y al control de las principales enfermedades infecciosas.

La esperanza de vida en los países desarrollados seleccionados tiene un promedio de 77.96 a 80.34 años y en los subdesarrollados es menor, 70.14 a 77.21 años, exceptuando Japón como ya se explico anteriormente.

Con respecta al punto cuatro el subempleo es aquella población tanto rural como urbana, que trabaja menos de lo que sería capaz, también aquellos que

trabajan tiempo completo pero su productividad es tan baja que una reducción en su horario no afecta tanto en la producción.

C U A D R O 10

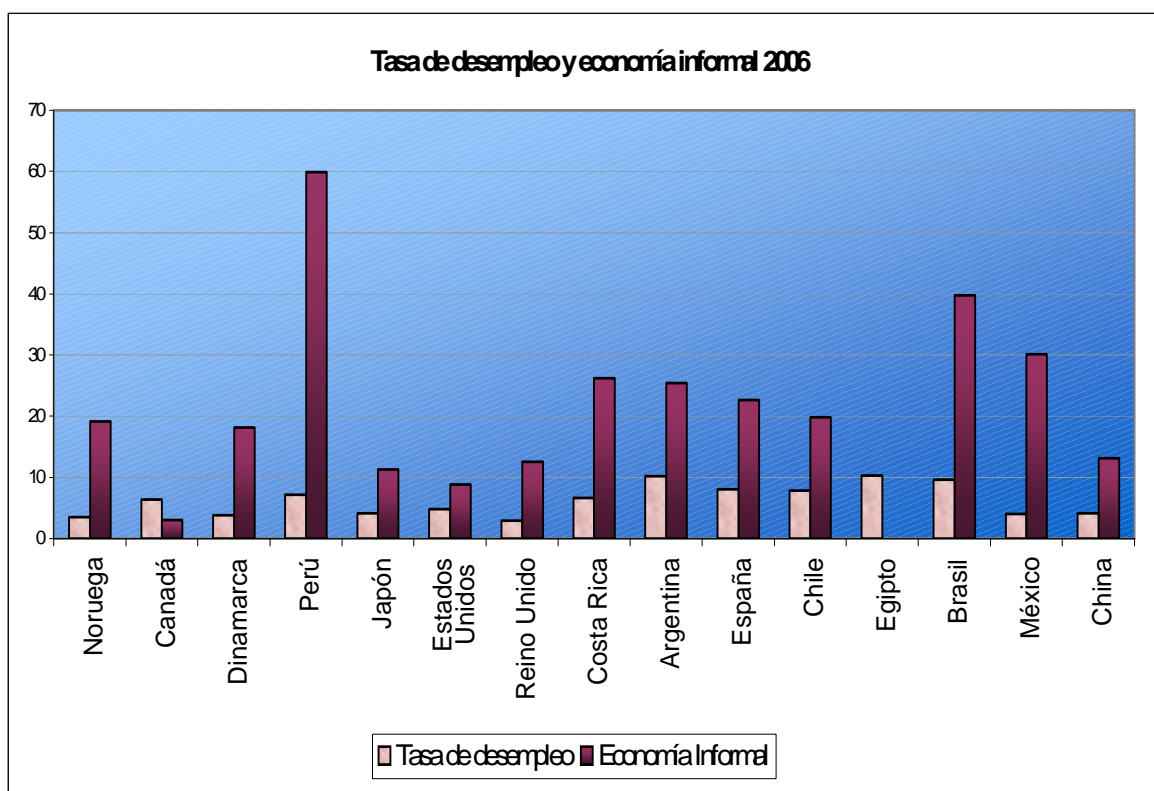
Índices sociodemográficos por países 2006				
País	Tasa de crecimiento poblacional %	Tasa de natalidad (/1000 hab)	Tasa de mortalidad (/1000 hab)	Esperanza de vida (años)
Noruega	0.36	11.97	9.37	79.67
Canadá	0.87	10.75	7.86	80.34
Dinamarca	0.31	10.91	10.30	77.96
Perú	1.29	20.09	6.21	70.14
Japón	-0.09	8.10	8.98	82.02
Estados Unidos	0.89	14.16	8.26	78.00
Reino Unido	0.28	10.67	10.09	78.70
Costa Rica	1.41	18.02	4.39	77.21
Argentina	0.94	16.53	7.55	76.32
España	0.12	9.98	9.81	79.78
Chile	0.92	15.03	5.87	76.96
Egipto	1.72	22.53	5.11	71.57
Brasil	1.00	16.30	6.19	72.24
México	1.15	20.36	4.76	75.63
China	0.61	13.45	7.00	72.88
Fuente: www.nationmaster.com				

El desempleo son aquellas personas capacitadas para trabajar y deseosas para hacerlo para las cuales no hay empleos disponibles y la economía informal es una actividad que se caracteriza por la evasión de impuestos, precariedad en su realización, bajo nivel de capacitación y escaso equipamiento.

La Gráfica 13 nos muestra las tasas de desempleo y economía informal en el 2006, donde se ve claramente que los países subdesarrollados están muy por encima de las economías desarrolladas; podemos ver que Perú es el más alto en esta selección con el 59.90% en economía informal, Brasil 39.80%, México 30.10%, Costa Rica 26.20% y los más bajos en esta tasa son Canadá 3.0%, Estados Unidos 8.80% y Japón 11.30%. Como ya analizamos México tiene una tasa de economía informal elevada y se encuentra entre los primeros sitios de estos países seleccionados.

En Egipto el desempleo es del 10.30%, Argentina 10.20%, Brasil 9.60% y Perú 7.20% los más elevados y los menores son Reino Unido 2.90%, Noruega 3.50% y Dinamarca 3.80% (ver anexo).

GRAFICA 13



FUENTE: Elaboración propia con datos de www.nationmaster.com

En el último punto de las características de las economías en desarrollo, la mayoría de la población de estos países vive y trabaja en zonas rurales, “la razón básica para tal concentración de gente y producción en la agricultura y otras actividades primarias es del simple hecho de que, en niveles bajos de renta, las prioridades de cualquier persona son el alimento, el vestido y la vivienda. La productividad es baja no solo por el gran número de personas en relación a la tierra disponibles sino además porque la agricultura de estos países se caracteriza por una organización deficiente, por la utilización de unas tecnologías anticuadas y por la incorporación de unas cantidades muy reducidas del factor capital, tanto físico como humano.”³⁸ El atraso tecnológico

³⁸ Todaro, Michael. Op. cit., p.72

se debe a que en los países subdesarrollados predomina un sistema agrícola rústico y no comercial, como en países de Asia y Latino América.

En cuanto a la dependencia de las exportaciones, muchos países subdesarrollados tienen sus economías orientadas hacia la producción de bienes primarios y no secundarios (industriales) ni terciarios (servicios). Estos bienes primarios constituyen sus principales exportaciones a otros países tanto desarrollados como subdesarrollados.

3.1.1 MIGRACIÓN

La migración es importante dentro de los Países en vías de desarrollo puesto que es una particularidad de estos, los emigrantes cuentan con tres características: demográficas, educativas y económicas.

Características demográficas: los que emigran a las ciudades en los países en vías de desarrollo suelen ser hombres y mujeres jóvenes con edades entre 15 y 24 años. La proporción de estos emigrantes se ha incrementado al aumentar su educación, este incremento, en muchos países ha sido particularmente evidente en América Latina, el Sudeste Asiático y África Occidental; En los últimos 40 años, la cantidad de mujeres que han migrado es casi igual a la de hombres, hacia el año 2005 la cantidad de mujeres emigrantes era ligeramente superior a la de hombres en todas las regiones del mundo a excepción de África y Asia.

Entre las regiones desarrolladas, América del Norte es excepcional en cuanto a que desde 1930, la cantidad de mujeres emigrantes ha sido superior a la de hombres y sigue siéndolo, tanto en Canadá como en los Estados Unidos. En Europa y en Oceanía también se están registrando crecientes cantidades de inmigrantes de sexo femenino, que desde el año 2000 son superiores a las cantidades de sexo masculino. Entre los emigrantes a Australia, en los últimos tres decenios el número de mujeres ha sido superior al de hombres. Las mujeres que migran a Australia, Nueva Zelanda, Europa y América del Norte,

en su mayoría, lo hacen por razones de reunificación familiar, y por orden de importancia, siguen las cantidades de migración laboral y de solicitantes de asilo.³⁹

Características educativas: parece haber una relación entre el nivel educativo y la propensión a la emigración, aquellos que tienen más años de escolarización son más proclives a emigrar que los que tienen menos. En un estudio de Barnum y Sabot sobre la emigración, se encontró que los que habían abandonado los estudios en el bachillerato constituían una proporción creciente del flujo migratorio. Barnum y Sabot explicaron este hecho argumentando que los puestos de trabajo urbanos limitados se racionan por niveles educativos y que sólo aquellos trabajadores que tuviesen, al menos, algún curso de enseñanza media tenían oportunidades de encontrar empleo. Aquellos que sólo poseían una educación primaria tenían grandes dificultades para asegurarse un empleo por lo que su proporción numérica en el flujo migratorio había comenzado a descender.⁴⁰

Dentro de las características económicas, últimamente los emigrantes parecen proceder de todos los estatus socioeconómicos, aunque la mayor parte son individuos pobres.

Los migrantes de México y de Centroamérica, en Estados Unidos; los hindúes en Gran Bretaña, los polacos y portugueses, en Francia, los turcos, en Alemania; los coreanos, tailandeses, filipinos y chinos, en Japón y los ecuatorianos en España, son parte de los millones de exilados económicos que salen de sus países de origen en busca de mejores condiciones de vida, a causa de una globalización económica que les niega el derecho a permanecer en su tierra y los obliga a buscar mecanismos de sobrevivencia en la emigración forzosa hacia otras regiones del mundo.

El aumento de la pobreza en el mundo, sobre todo en los países subdesarrollados, incrementa las migraciones humanas por motivos

³⁹ Datos encontrados en : www.unfpa.org

⁴⁰ Todaro, Michael P. "El desarrollo económico del tercer mundo" Ed. Alianza p. 306

económicos y con ellas se genera una significativa derrama económica, la cual es muy difícil de contabilizar, tanto la que se queda en los países receptores de migración, como la que reciben los países expulsores de mano de obra.

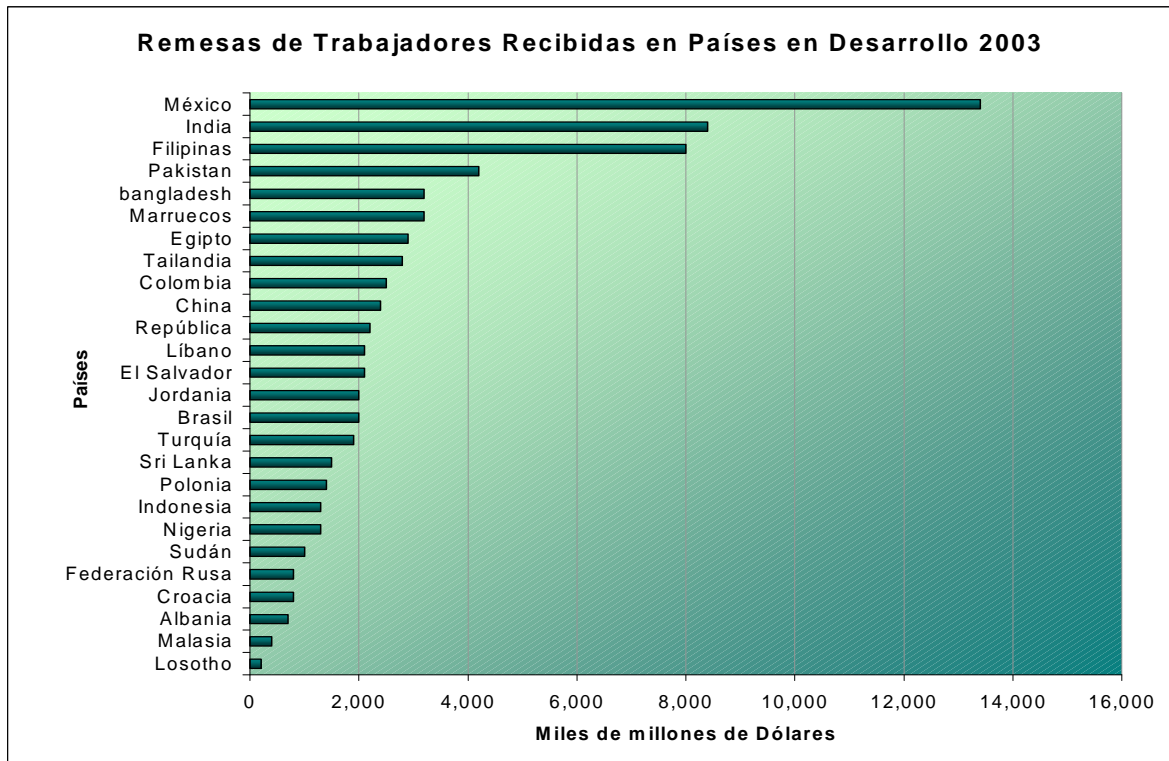
Los países desarrollados son los primeros que se benefician con estas migraciones ya que los emigrantes son un recurso estratégico que utilizan las naciones ricas para reducir sus costos de producción ante la creciente competencia que impone la globalización económica; las condiciones en que se ven forzados a laborar los trabajadores migratorios del planeta (particularmente los ilegales) le permite a los países desarrollados consolidar su poderío económico.

De acuerdo con datos del Banco Mundial, México fue el principal receptor de remesas en el mundo al captar 13 mil 396 millones de dólares en el 2003, esto significó una captación del 14.4% de remesas generadas en el planeta, las cuales se ubicaron en 93 mil millones de dólares; en segundo lugar se ubicó la India, con 8 mil 400 millones de dólares (9.0%); en tercer sitio, Filipinas, con 8 mil millones de dólares (8.6%), en cuarto puesto se colocó Pakistán, con 4 mil 200 millones de dólares (4.5%), y en quinto lugar Bangladesh y Marruecos, con 3 mil 200 millones de dólares cada uno (3.4%).

Le siguen en importancia Egipto, con 2 mil 900 millones de dólares (3.1%), Tailandia, con 2 mil 800 millones de dólares (3%), Colombia, con 2 mil 500 millones de dólares (2.7%), China con 2 mil 400 millones de dólares. (Ver anexo).

Datos más actuales nos indican que México sigue siendo el primer receptor de remesas en el mundo en 2006, con 25 mil 38 millones de dólares aumentando casi el doble que en el año 2003, la India con 23 mil 548 millones de dólares aumentando más del doble que en el 2003, China con 22 mil 492 millones de dólares y Filipinas con 14 mil 923 millones de dólares. (Datos del Banco de México)

GRÁFICA 14



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Podemos decir que en lo que respecta al gobierno de Vicente Fox la emigración hacia los Estados Unidos ha crecido de manera sostenida, estimaciones oficiales calculan que cada año el número de mexicanos que cruzaron la frontera va de 400 mil a 500 mil personas; todo esto nos indica que en nuestro país existe un precarización del trabajo, no solo por la falta de empleo, sino por el abaratamiento de la mano de obra, el deterioro del salario, el aumento de las jornadas de trabajo por el mismo pago, la contratación de los trabajadores sin las prestaciones de ley y con el empleo de la mano de obra de manera temporal, es decir tiene que ver con la calidad de empleo que cada vez es peor y evidente, lo que nos lleva a situarnos en el primer lugar de las cifras de migración en el mundo.

3.2. ECONOMIAS DE PAISES EN DESARROLLO

3.2.1 COSTA RICA

La economía de Costa Rica es la 11 más grande en América Latina después de la de Brasil, México, Argentina, Venezuela, Chile, Colombia, Perú, República Dominicana, Guatemala y Ecuador. La economía estable de Costa Rica radica básicamente en el turismo, la agricultura, la exportación de equipos electrónicos y la exportación de electricidad.

La pobreza ha sido reducida sustancialmente en los últimos 15 años, teniendo 22% de la población bajo la línea de pobreza en el 2004 y el crecimiento de la economía ha pasado, desde un -0.9% en 1996 a un 4% en 1997, 6% en 1998, 7% en 1999, 4.0% en el 2004, 5.9% en el 2005 y 6.8% en el 2006.

El índice de inflación estuvo en 1995 22.5%, y bajo sustancialmente a un 11.1% en 1997, 12% en 1998, 11% en 1999 y en el 2004 al 13.9%. La economía costarricense emergió de la recesión en 1997 y desde entonces ha mostrado un fuerte crecimiento, gracias al sector turístico.⁴¹

Exportaciones y trabajo

Costa Rica solía ser conocido principalmente como productor de plátano y café. Sin embargo actualmente también exporta cacao, azúcar, carne de res y piña. En los últimos años el país ha atraído exitosamente inversiones extranjeras, esta contribución ha hecho que crezca su PIB.

El país no tiene o no ha descubierto fuentes de combustible fósil (aparte de pequeños yacimientos de carbón), pero su abundante caudal de ríos y las lluvias que caen, han permitido la construcción de más de una docena de plantas hidroeléctricas, haciéndose autosuficiente en todas las necesidades de energía, a excepción del petróleo para el transporte. Costa Rica exporta

⁴¹ datos encontrados en: http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Costa_Rica

energía eléctrica a los demás países de Centroamérica y tiene el potencial de llegar a ser el mayor exportador de electricidad, los planes de nuevas plantas y la distribución regional se llevan a cabo. Su clima templado hace que no sean necesarios sistemas de aire acondicionado ni de calefacción.

3.2.2 PERÚ

Perú basa su economía en la explotación, procesamiento y exportación de recursos naturales, principalmente mineras, agrícolas y pesqueras, aunque en los últimos años se observa una muy importante diversificación en servicios e industrias ligeras.

La mayoría de los peruanos vive de los servicios, de la explotación y exportación de los recursos naturales o de la agricultura. Los intentos de industrialización realizados en los 50s y 60s y sobretodo los 70s, basados en la situación de importaciones, se frustraron en gran medida debido a la fuerte crisis económica de los 80s y la aplicación de una drástica política de apertura neoliberal en los 90s.

Perú a partir de los años 50s desarrolló su industria pesquera y después de los 60s es uno de los mayores productores mundiales en este producto. El desarrollo de la pesca llevó al surgimiento y desarrollo del puerto de Chimbote en estos años. La explotación de los recursos marinos: (anchoveta, corvina, lenguado, bonito, perico, jurel, etc.) es importante para la economía peruana: de la anchoveta por ejemplo, se hace la harina de pescado, de la cual Perú es el mayor productor mundial. Gran parte de lo producido en cuanto ha pescado fresco, conservas y otros se destina para el mercado interno, en especial de las zonas costeras.

En el año 2004, las exportaciones de este país crecieron 36.9%, comercializándose unos 4068 productos diferentes, los principales destinos fueron Estados Unidos con 30.4% y China con 10.9% de las exportaciones. Su crecimiento se debió básicamente al incremento de los precios internacionales

de los productos que el Perú envía, pero también por el mayor volumen y mayor variedad de los diferentes productos exportados.

Durante el 2005 la economía peruana se expandió en 6.67% con lo que el nivel del PBI en paridad de poder adquisitivo llegó a \$165.7 miles de millones, llevando al PBI per cápita a \$6,350. El PIB (PPA) creció 8.03% durante 2006. La inflación anual en el 2005 fue de 1.49% y 2006 de 1.14%, una de las más bajas de América Latina.⁴²

El desempleo es del 7.20% y el sector informal ocupa gran parte de la economía peruana con el 59.90%, lo que significa que gran parte de las personas no cuentan con seguro social, vacaciones y otros beneficios. La pobreza representa al 51.6% de la población (2005) y la indigencia se encuentra en 19.2% (2004), ambos valores son superiores a las tasas de otros países sudamericanos.⁴³

3.2.3 BRASIL

La economía de Brasil es la primera de América Latina, la tercera de toda América y la undécima a nivel mundial, con un PIB en PPA \$ 1,639.834 millones de dólares internacionales en 2006 y la renta per cápita es de \$8,826.441 de dólares internacionales. Las exportaciones brasileñas son 130,000 millones de dólares y se encuentra entre las veinte más grandes del mundo.

Su economía es importante a nivel americano y mundial. Hoy es el líder del MERCOSUR (El Mercado Común del Sur), es un bloque comercial integrado por Argentina, Brasil, Paraguay, Venezuela y Uruguay. Actualmente es una superpotencia agrícola, teniendo una posición de liderazgo en muchos productos como café, carne, soja, azúcar, carne aviar, naranja y otros. También

⁴² datos encontrados en: <http://lukor.com/not-mun/america/0601/02204720.htm>

⁴³ datos obtenidos en: http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_del_Per%C3%BA

es un país industrializado y gran exportador de automóviles, teléfonos celulares y aviones.

Brasil es el país que más turistas recibe en América del Sur. A partir de 1995, el turismo pasó a ser encarado como actividad estratégica por parte del Gobierno Federal brasileño. La Política Nacional de, implementada por el Instituto Brasileño de Turismo (Embratur), tiene como línea maestra la práctica del turismo como forma de promover la preservación del patrimonio natural y cultural del País, asimismo de la valorización del hombre como destinatario final del desarrollo turístico. Además de eso, tiene por finalidad promover e incrementar el turismo como fuente de renta, de generación de empleo y de desarrollo socioeconómico.

3.2.4 EGIPTO

Desde mediados del siglo XIX hasta la independencia en el primer tercio del siglo XX, Egipto tuvo una economía típicamente colonial de integración y explotación por parte de Gran Bretaña. Es en este periodo cuando el país se integra en la economía occidental a través del desarrollo agrícola. Tras la segunda guerra mundial se produce el proceso de industrialización encabezado por la nueva clase dirigente egipcia, terratenientes que deseaban invertir en su país e inversores británicos. Al acentuarse el proceso, las diferencias sociales se fueron agrandando y los movimientos nacionalistas, encabezados por el Movimiento de los Oficiales Libres-Gamal Abdel Nasser en particular- pusieron fin a la monarquía en 1952.

El mensaje económico de los dirigentes de la nueva república era la distribución de la riqueza. Hacia la década de los 60 del siglo XX la política nacionalista y parcialmente comunista del régimen se tradujo en nacionalizaciones y cierto nivel de corporativismo. La reforma agraria limitó las tierras que podían poseer los terratenientes y distribuyó el resto. Se confiscaron los bienes en manos de empresas extranjeras y fueron al Estado o a la burguesía local, que fue la gran beneficiada, hasta que en la década de los 60, se nacionalizaron también las propiedades a la élite egipcia por temor a su

ascenso político y económico, al final de esta período el 90% de la economía ya estaba en manos del Estado.

A la muerte de Nasser, Anwar el –Sadat, se fijo como objetivo inmediato occidentalizar la economía e iniciar un proceso de liberalización. Esta iniciativa fue poco aceptable, debido a que los egipcios estaban acostumbrados a obtener los productos básicos a precios accesibles y este proceso de liberalización generaba alzas excesivas de precios.

Hosni Mubarak accedió al poder en 1981 con una economía que no terminaba de perfilar su modelo definitivo y un movimiento islámico muy fuerte que surgía como contestación a algunas medidas económicas. Optó por resaltar la liberación con el apoyo del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. El nuevo modelo que se aplicó a partir de 1990 consistió en una contrarreforma agraria, que primó a los propietarios sobre los arrendatarios, expropiando a estos las tierras, en ocasiones sin indemnizaciones; a la venta de empresas públicas, tras depurar el número de trabajadores, incrementando las jubilaciones anticipadas y el desempleo y la apertura de las fronteras comerciales al exterior.

La economía de Egipto es una de las más dinámicas del norte de África con un crecimiento sostenido en torno al 3.9% anual del PIB, situando la inflación controlada por debajo del 4.5% y desde enero del 2005 se encuentra bajo la disciplina del Fondo Monetario Internacional. Las exportaciones han sido motor del desarrollo y su principal producto son los derivados del petróleo (43% del total de exportaciones) y textiles.

Es un país que se dedica a la agricultura, silvicultura y pesca en un 16%, la industria y la construcción 34%, servicios 50% además de Industrias manufactureras y minería.⁴⁴

⁴⁴ datos obtenidos en: http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Egipto

3.2.5 CHINA

La economía China ha experimentado una rápida evolución desde los años setenta. Después de miles de años de depender casi enteramente del sector agrícola y de experimentar con el sistema planificado que trajo la revolución comunista de Mao Zedong, el país se abrió a la inversión y a la competencia extranjera. Tras la llegada al poder de Deng Xiaopin en 1979, las autoridades se marcaron como objetivo el cuadruplicar el PIB para el año 2000 mediante una apertura económica al exterior y con la introducción de la llamada Economía social de mercado, alcanzando en 1995 los objetivos previstos.

El meteórico desarrollo de la economía china no ha estado exento de un alto coste social y ambiental para el país. La principal estrategia competitiva del gobierno para atraer inversiones extranjeras ha sido ofrecer paquetes de incentivos fiscales y un marco regulatorio sumamente flojo en materia de derechos laborales y protección ambiental, que aunado al bajo coste de inversión inicial y mano de obra han convertido a la nación asiática en el primer destino de inversión extranjera directa a nivel mundial. Sin embargo, una gran cantidad de empresas internacionales con poca ética ha tomado ventaja de la situación y de la censura oficial hacia los medios de comunicación para operar en condiciones bajas de higiene, seguridad laboral o control de emisiones.

La presencia de China en el mercado y las finanzas internacionales es evidente, este país ha sobrepasado ya en la captación de inversiones extranjeras a América Latina, se muestra como grande potencia económica y de seguir con tal crecimiento como lo ha hecho en estos últimos 12 años, china llegaría a sobrepasar el tamaño de la economía de Estados Unidos entre 2028 y 2035.

El 11 de diciembre del 2001 la República China, ingresó en la Organización Mundial del Comercio (OMC), las negociaciones para su entrada fueron las más difíciles que ha enfrentado cualquier país y duraron más de una década. Esto despertó expectativas favorables para el gigante asiático que es en la

actualidad, por ser el cuarto exportador mundial y el tercero como importador mundial.

Con su ingreso a la OMC los productos elaborados en China han logrado acceder a los mercados internacionales e incrementar las tasas de crecimiento y los índices de exportaciones e importaciones, para la región asiática, al formularse la interrogante, ¿Es o puede ser el comercio un promotor de desarrollo? Todo parece indicar que no es el comercio el que genera desarrollo sino al contrario en la medida en que los países prosperen es que podrán participar en el comercio mundial de mejor manera y beneficiarse más ampliamente del acceso a los mercados.

En 1977 el PIB de China fue de solo 373.000 millones de dólares, cifra que en 2005 alcanzó 2.260.000 millones de dólares, situándose en el cuarto puesto en el mundo. El ingreso per capita de los chinos aumentó de 220 dólares a 1.300 dólares, representando un crecimiento de cerca de cinco veces, mientras que la población empobrecida se redujo de 250 millones de personas a 26,1 millones.⁴⁵

En resumen, después de más de 20 años de reforma y desarrollo, las empresas chinas han logrado avances espectaculares en su mercantilización. Hasta 2005 el estatus de la economía de mercado de China fue reconocido por 51 países, lo que sirvió para mejorar en mayor medida el equitativo ambiente comercial de China, ocupando durante los años 2002 y 2005 el primer lugar en la lista de destinos más atractivos para la inversión, según la encuesta realizada anualmente por A. T. Kearney.

3.3 CARACTERÍSTICAS DE LOS PAISES DESARROLLADOS

En términos estrictamente económicos, se ha entendido tradicionalmente por desarrollo la capacidad de una economía nacional, cuyas condiciones iniciales se han mantenido más o menos estáticas durante mucho tiempo, para generar

⁴⁵ datos obtenidos en: www.chinatoday.com.cn

y mantener un incremento anual del producto nacional bruto del 5 al 7% o mayor. Otro índice económico del desarrollo ha sido la tasa de crecimiento del PNB per capita que refleja la capacidad de un país para aumentar su producción más deprisa que su crecimiento demográfico.⁴⁶

En el pasado también se ha entendido por desarrollo la modificación planeada de la estructura de la producción y del empleo, para que disminuya en ambos la importancia de la agricultura y aumente la participación de la industria y de los servicios. Este es, desde luego el fundamento de las teorías del cambio estructural. Por ello, los planes de desarrollo han incidido normalmente en una industrialización rápida, muchas veces a costa del desarrollo agrícola y rural, estas mediciones económicas del desarrollo han estado complementadas eventualmente por referencias a indicadores sociales no económicos, como por ejemplo, mejoras en la alfabetización, la escolarización, los servicios sanitarios, las condiciones higiénicas y la provisión de viviendas.

Por tanto, se debe concebir el desarrollo como un proceso multidimensional compuesto por grandes transformaciones de las estructuras sociales, de las actitudes de la gente y de las instituciones nacionales, así como por la aceleración del crecimiento económico, la reducción de la desigualdad y la erradicación de la pobreza absoluta.⁴⁷

Por consiguiente el desarrollo es un conjunto de transformaciones que hacen que el sistema social, ajustado a las necesidades de sus individuos, evolucionen desde unas condiciones de vida que todos perciben como insatisfactorias hacia otra situación que las condiciones materiales y espirituales de vida sean mejores.

Cualesquiera que sean los componentes específicos de una vida mejor el desarrollo debe de tener al menos, los tres objetivos siguientes en todas las sociedades:

⁴⁶ Todaro, Michael P. "El desarrollo económico del tercer mundo" Ed. Alianza p. 117

⁴⁷ Ídem. p.120

Aumentar la disponibilidad de bienes que sirven de sustento vital tales como alimentos, vivienda, sanidad y protección, así como ampliar su distribución.

Elevar el nivel de vida, que abarca, además de rentas más altas, la creación de más puestos de trabajo, mejoras en la educación y una mayor atención a los valores culturales y humanísticos, todos los cuales servirán no sólo para aumentar el bienestar material sino también para generar una mayor autoestima tanto individual como nacional. Aumentar el margen de posibilidades de elección económico y social, librándoles de la servidumbre y la dependencia no sólo de otras gentes y otros países sino también de la ignorancia y la miseria humana.⁴⁸

Con estos tres puntos podemos decir que el desarrollo es tanto una realidad material como un estado de ánimo, por el cual la sociedad obtiene los medios para lograr una vida mejor a través de una determinada combinación de procesos sociales, económicos e institucionales.

3.3.1 EDUCACIÓN

La educación es muy importante para el desarrollo de un país, ya que con esta se puede mejorar la calidad de vida y disminuir los niveles de pobreza, todas las sociedades que traten de modernizarse necesitan una amplia oferta de trabajadores capacitados y disciplinados para poder ser competitivos en los diferentes mercados.

En el cuadro 11 podemos analizar el gasto en educación en porcentaje con respecto al PIB de cada país seleccionado, Dinamarca en el 2002 destinó el 8.5% del PIB en educación, le sigue Noruega con el 7.6%, Estados Unidos 5.7%, China, México, Reino Unido y Sudáfrica con el 5.3%; los más bajos son Perú 3%, Corea del sur 3.3%, Japón 3.6%, Argentina 4%, Egipto 4.1%, Brasil y Chile con el 4.2%.

⁴⁸ Ídem. p. 122

Respecto a la alfabetización que es la capacidad que tiene la población para leer y escribir, nuevamente vemos a países como Noruega 100%, Reino Unido, Estados Unidos, España, Japón y Canadá 99% con los más altos porcentajes; y los más bajos encontramos a Egipto con el 57.7%, Sudáfrica 86.4% y Perú 87.7%. México cuenta con el 92.2%, pero nos quedamos rezagados ocupando el lugar 104 del ranking mundial por lo que la falta de alfabetización en nuestro país debe de ser un pendiente más y de primera instancia en la agenda nacional.

CUADRO 11

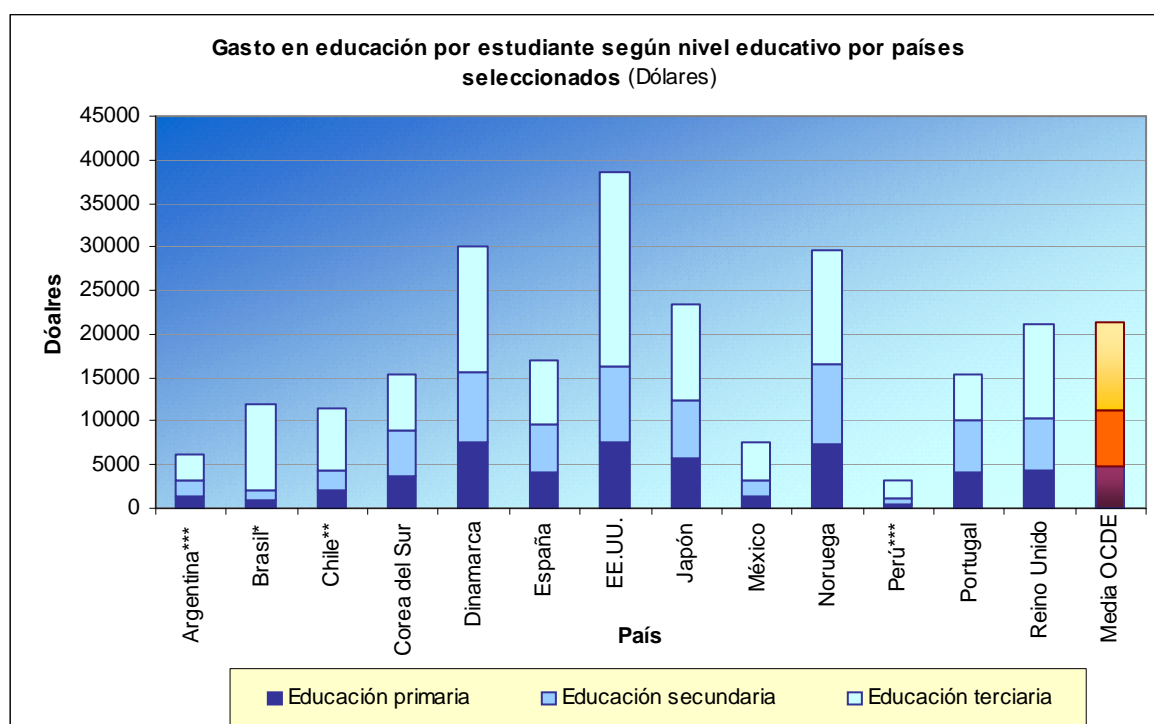
Diversas variables educativas por países seleccionados			
País	Gasto en educación (% PIB) 2002	Expectativa de vida escolar 2004	Alfabetización Factbook 2007
Argentina	4.0	15*	97.1
Brasil	4.2	14*	86.4
Canadá	5.2	16**	99.0
Chile	4.2	14	96.2
China	5.3	11	90.9
Corea del Sur	3.3	15	97.9
Costa Rica	5.1	12	96.0
Dinamarca	8.5	17	99.0
Egipto	4.1	12	57.7
España	4.5	16	97.9
Estados Unidos	5.7	16	99.0
Japón	3.6	15	99.0
México	5.3	13	92.2
Noruega	7.6	18	100.0
Perú	3.0	14	87.7
Reino Unido	5.3	17	99.0
Sudáfrica	5.3	13*	86.4
* 2003 ** 2002 ***2000			
Fuente: Elaboración propia con datos de www.nationmaster.com			
Expectativa de vida escolar http://unstats.un.org/unsd/Demographic/products/socind/education.htm (Naciones Unidas)			

Las expectativas de vida escolar, que son los años de estudio de la población tenemos que en el 2004 en Noruega se estudian 18 años, Reino Unido y Dinamarca 17 años, España y Estados Unidos 16 años, mientras que en

México 13 años, economías en desarrollo nos superan en estas cifras como Chile 14 años y Perú 14 años.

Para analizar con mayor detalle la educación, tenemos el gasto por estudiante en el 2005 a nivel primario, secundario y terciaria, ya que en los países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) el promedio más alto de gasto por estudiante tiende a ser asociado con un mejor desempeño. Tenemos tres países seleccionados que destacan en los tres niveles del gasto en educación que son Estados Unidos, Dinamarca y Noruega. Dinamarca es el que más gasta a nivel primaria con 7,572 dólares, Estados Unidos con 7,560 y Noruega 7404 dólares. A nivel secundaria Noruega ocupa el primer lugar con 9,040 dólares, seguido de Estados Unidos con 8,779 y Dinamarca 8,113 dólares; y a nivel terciario Estados Unidos el de mayor gasto con 22,234 dólares, Dinamarca con 14,280 dólares y Noruega con 13,189 dólares.

GRAFICA 15



* 2002, ** 2004, *** 1998. Fuente: Elaboración propia con datos de www.oecd.org. Países no miembros de la OCDE: Argentina, Brasil, Chile, Perú

Existen otros países que se encuentran por debajo de la media de la OCDE en los tres niveles del gasto en educación por estudiante, en los últimos lugares encontramos a Perú, Brasil, México y Argentina. A nivel primaria Perú gasta 480 dólares, Brasil 870 dólares, México 1,357 y Argentina 1,389. En la educación secundaria Perú gasta 671 dólares, Brasil 1,121 dólares, Argentina 1,860 dólares y México 1,915 dólares, este gasto es muy inferior al promedio de la OCDE que es de 6,510 dólares. En la educación terciaria tenemos que Perú gasta 5,199 dólares, Argentina 2,965 dólares y México 4,341 dólares. Brasil en este nivel incrementa su gasto a 10,0054 dólares y se ubica en la media.

Analizando a México podemos ver que a pesar de que tenemos un buen porcentaje de gasto educativo nacional, el gasto acumulativo por estudiante en México desde el inicio de la educación primaria hasta la educación terciaria, esta muy por debajo del promedio de la OCDE, esto es debido a que el gasto real por estudiante no se distribuye en los alumnos, sino en el gasto corriente y solo una mínima cantidad llega a las aulas, esto nos lleva a que hay que reorientar la administración del gasto, mejorar la calidad y hacer más eficiente la educación actualizando y mejorando los planes de estudio que muchas veces son antiguos, también dotar espacios y materiales didácticos adecuados y suficientes para apoyar la ciencia y la tecnología entre otros, ya que la educación es un medio de desarrollo y también una inversión a futuro para poder competir con otros países.

3.3.2 POBREZA Y COEFICIENTE DE GINI

La pobreza es la carencia de recursos necesarios para satisfacer las necesidades de una población o grupo de personas específicas, sin tampoco tener la capacidad y oportunidad de cómo producir esos recursos necesarios. La pobreza para algunos habitantes de un país desarrollado, ser pobre talvez signifique no tener automóvil, casa de verano, etc. Mientras que en un país en desarrollo signifique no tener que comer, vestir o con que curarse, sin embargo

en sus respectivos países ambos son pobres, porque pertenecen al escalón más bajo de la distribución del ingreso.

Existen dos tipos de pobreza, la pobreza absoluta y la relativa. La primera se estipula que se debe diferenciar a los pobres de los no pobres, estableciendo una canasta mínima, de consumo representativa de las necesidades de la sociedad que se pretende analizar. Esta metodología permite detectar la pobreza crítica y dentro de ella la pobreza extrema.

La pobreza relativa se considera el retraso con respecto a la mayoría del resto de la comunidad, entre las ciudades, campos, países, situaciones geográficas, etc.

El coeficiente de Gini, es un índice que sirve para medir la distribución del ingreso de una sociedad, puede adoptar valores entre cero y uno, en el primer caso correspondería a una distribución completamente igualitaria o uniforme de los ingresos, en tanto que el valor uno se entiende como una distribución totalmente desigual.

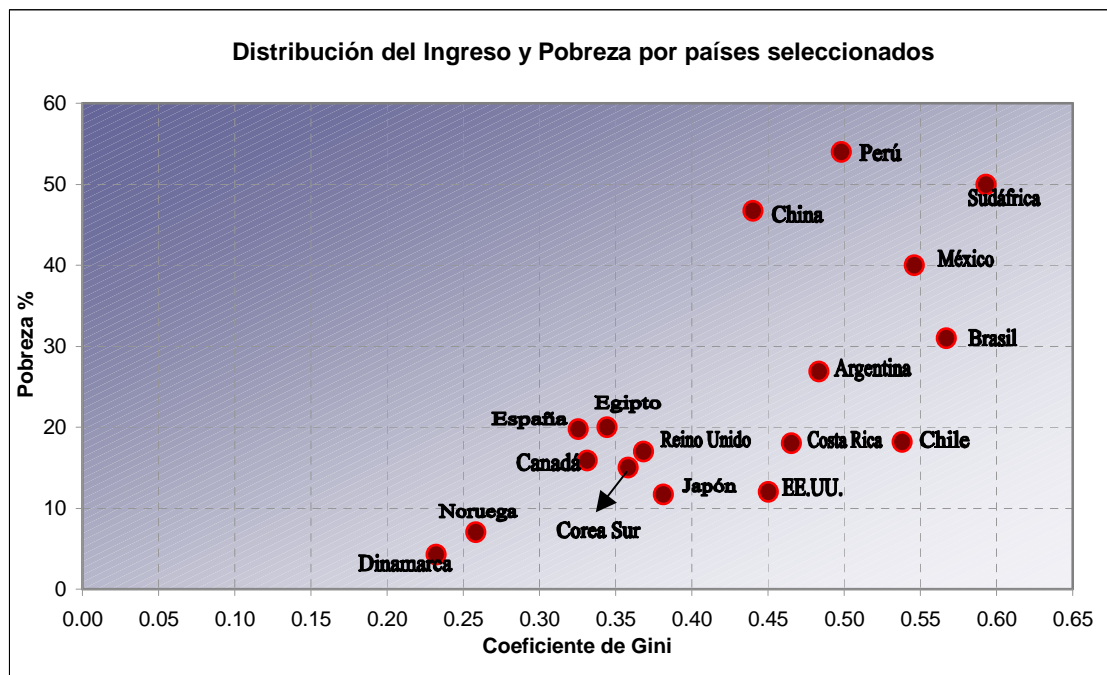
Podemos distinguir que los países desarrollados tienen un bajo porcentaje en lo que respecta a la pobreza y en el índice de Gini están más acercados al valor cero. Dinamarca es un país que como se ha visto anteriormente cuenta con todas las características de un país desarrollado y esta no es la excepción, ya que su porcentaje de pobreza es del 4.3% y su distribución del ingreso es del 0.232, lo que nos indica que su distribución del ingreso es casi igualitaria.

Noruega tiene un 7.0% en pobreza y su distribución es del 0.258, la segunda mejor economía en esta análisis, España se ubica con el 19.8% de pobreza y 0.325 en el coeficiente de Gini, Canadá 15.9% y 0.331 en su distribución. Egipto es un país en desarrollo pero tiene un bajo nivel de pobreza del 20% y 0.344 en su distribución mejor que Estados Unidos que es del 0.450, pero su porcentaje de pobreza en EUA es menor que en Egipto del 12%, lo que nos indica que en Estados Unidos hay más ricos que en Egipto.

México entre los países seleccionados se encuentra en una posición mala ya que tiene un porcentaje alto de pobreza del 40% y su distribución del 0.546, países como Costa Rica están mejor colocados al tener 18% de pobreza y el 0.465 en su distribución, Argentina tiene el 26% de pobreza y el 0.483 en su distribución, Chile tiene 18% en pobreza y el 0.538 en su distribución. En el caso de Brasil cuenta con menor porcentaje de pobreza que en México con el 31% y su distribución es más desigual con el 0.567 (ver anexo)

En esta gráfica es evidente la desigualdad de los países subdesarrollados con los desarrollados y esta desigualdad puede ser un gran impedimento para que estos países puedan desarrollarse, al igual que los altos porcentajes de pobreza, por lo que es necesario nuevas reformas para poder cambiar este panorama y así satisfacer las necesidades de la población.

GRÁFICA 16



Fuente: Elaboración propia con datos de

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/docs/notesanddefs.html>

3.3.3 PIB Y PIB PER CAPITA

El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor monetario total de la producción corriente de bienes y servicio de un país durante un periodo normalmente es un trimestre o un año. El PIB es una magnitud de flujo, pues contabiliza sólo los bienes y servicios producidos durante la etapa de estudio.

Existe el PIB nominal y el PIB real, el primero, es el valor monetario de todos los bienes y/o servicios que produce un país o una economía a precios corrientes en el año corriente en que los bienes son producidos. Sin embargo, en situación de inflación alta, un aumento substancial de precios, aun cuando la producción no aumente demasiado, puede dar la impresión de un aumento sustancial del PIB. Para ajustar el PIB según lo efectos de la inflación, se define el PIB real como el valor monetario de todos los bienes y/o servicios que produce un país. Ese calculo se lleva a cabo deflactando el valor del PIB según el índice de inflación.

El PIB per cápita es la relación que hay entre el PIB de un país y su cantidad de habitantes. Para conseguirlo, hay que dividir el PIB de un país por la población de éste. Es una herramienta muy útil para determinar la riqueza real de un país y la calidad de sus habitantes.

En el cuadro 12 podemos ver el crecimiento económico de los países seleccionados, medido por sus principales indicadores el PIB y el PIB per cápita, mediante el método de poder de paridad de compra (PPP por sus siglas en ingles⁴⁹) ya que éste suele ser un indicador más eficaz debido a que la utilización nominal en dólares americanos afectaría el resultado del análisis por el tipo de cambio que es muy volátil.

Estados Unidos se encuentra en primer lugar del PIB con 11,605,185 millones de dólares internacionales en el 2004 y en el 2006 con 13,049.229 esto es

⁴⁹ El PPP es una estimación homogénea y sostiene que la competencia internacional tiende a la igualación del nivel de precios (en moneda común- dólares internacionales) de una canasta de bienes para los países

debido a su gran avance tecnológico y por tener una economía flexible en cuanto a la creación de plantas de capital y el desarrollo de nuevos productos. En tanto su PIB per cápita tiene un total de 39,495.989 en el 2004 y en el 2006 43,555.806 dólares internacionales ocupando el cuarto lugar a nivel mundial. Sus políticas están dirigidas a incrementar la producción real, mantener las tasas de inflación bajas al igual que el desempleo y dar una gran parte del gasto en defensa nacional, investigación, educación, entre otras.

China con su economía abierta ha incrementado su PIB en los últimos años al 375% de 1988 al 2004⁵⁰, esto es por su producción en la agricultura e industria y su tan demandada fuerza de trabajo barata. Podemos ver que en el 2004 tiene \$7,334.254 millones de dólares internacionales y en el 2006 con \$8,877.080 colocándolo en la segunda economía mundial; pero con respecto a su PIB per cápita es bajo aún \$5,641.631 en 2004 y en el 2006 6,760.623 dólares internacionales.

Reino Unido tiene un crecimiento económico de \$1,736.377 en 2004 y \$1,910.818 millones de dólares en 2006 y un crecimiento per cápita de \$31,528.690 en 2006 y es una de las principales naciones industriales y comerciales del mundo que se analizará con más detalle posteriormente.

Brasil es la décima economía del mundo con \$1,461.564 (2004) y \$1,639.834 (2006) millones de dólares internacionales y superando a México que tiene \$1,005.049 (2004) y \$1,122.034 (2006) millones de dólares internacionales. Brasil posee una desarrollada agricultura, minería, industria manufacturera y sector servicios su economía es importante a nivel americano y mundial. Su PIB per cápita no es muy alto es del \$8,826.441 millones de dólares mientras que México si lo supera con \$10,474.831 en 2006.

La economía Noruega cuenta con \$201.817 millones de dólares internacionales por debajo de México en 2006 pero su PIB per cápita es muy alto del

⁵⁰ Dato obtenido por realización propia con datos de www.worldbank.org.

\$43,481.077 más alto que Estados Unidos, colocándose en el tercer lugar del mundo a nivel per cápita.

C U A D R O 12
PIB y PIB Per cápita PPP (2004 y 2006)

País	PIB (Millones de dólares internacionales) 2004	PIB (Millones de dólares internacionales) 2006	País	PIB per cápita (Dólares internacionales) 2004	PIB per cápita (Dólares internacionales) 2006
EE.UU.	11,605,185	13,049,299	Noruega	40,005,432	43,481,077
China	7,334,254	8,877,080	EE.UU.	39,495,989	43,555,806
Japón	3,817,221	4,167,893	Dinamarca	33,088,745	36,083,147
Reino Unido	1,736,377	1,910,818	Canadá	32,921,442	35,988,996
Brasil	1,461,564	1,639,834	Japón	29,905,562	32,640,478
Canadá	1,050,463	1,167,616	Reino Unido	28,937,628	31,528,690
México	1,005,049	1,122,034	España	23,627,120	26,009,188
España	971,724	1,081,332	Argentina	12,468,353	13,813,187
Argentina	484,232	548,754	Chile	10,903,856	12,254,049
Noruega	183,765	201,817	Costa Rica	9,886,619	10,651,899
Dinamarca	178,477	195,581	México	9,666,258	10,474,831
Chile	173,812	200,749	Brasil	8,048,878	8,826,441
Perú	153,054	175,011	China	5,641,631	6,760,623
Costa Rica	41,967	46,857	Perú	5,556,201	6,173,505

PPP: Purchasing Power Parity (Paridad de poder compra)

Fuente: Elaboración propia con datos de IMF World Economic Outlook Database

www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/data/dbginim.cfm

Por último tenemos que Perú y Costa Rica son las más bajas economías en la selección de países, la primera es de \$175.011 millones de dólares internacionales y la segunda de \$46.857 millones de dólares internacionales en 2006, ambos países basan su economía en exportación de recursos naturales. Su PIB per cápita de Perú es \$6,173.505 dólares internacionales mientras tanto Costa Rica tiene un PIB per cápita (ranking 64) más elevado que Perú (ranking 96) y México (ranking 65) del \$10,651.899 dólares internacionales.

3.4 ECONOMIAS DE PAISES DESARROLLADOS

3.4.1 ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Desde comienzos del siglo XX Estados Unidos ha sido el principal país industrial del mundo. Hasta la segunda mitad del siglo XIX, la agricultura era la actividad económica predominante, pero después de la Guerra Civil (1861-1865) se produjo un notable desarrollo en la fabricación de productos

industriales básicos. Antes del estallido de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) la exportación de productos manufacturados superaba a la de materias primas; a medida que la industria creció, la agricultura se hizo cada vez más mecanizada y eficiente, ocupando menos mano de obra. El desarrollo más importante en la economía desde 1945 ha sido el tremendo crecimiento del sector de servicios, como el comercio y las actividades financieras, mientras ha aumentado el número de funcionarios y de profesionales; en 2003 las industrias de servicios eran el sector más importante de la economía, dando empleo al 78% de la población activa.

Aunque la economía estadounidense se basa en la libre empresa, el gobierno regula los negocios de varias formas. Algunas de sus normativas pretenden proteger a los consumidores de la mala calidad de los productos, garantizar a los trabajadores condiciones de trabajo adecuadas que reduzcan el riesgo de accidentes y reducir la contaminación medioambiental.

Los ingresos en 2005 se estimaron en 2,63 billones de dólares y los gastos en 2,29 billones. Desde comienzos de la década de 1980 Estados Unidos había venido registrando un déficit presupuestario de unos 100.000 millones de dólares anuales. Sin embargo, a finales de la década de 1990 se logró no sólo equilibrar el presupuesto federal sino incluso obtener un superávit.

Estados Unidos tiene ricos recursos minerales con extensos yacimientos de oro, petróleo, carbón y uranio. Las industrias agrícolas son los principales productores del país de maíz, trigo, azúcar y tabaco, entre otros productos. El sector manufacturero produce, entre otras cosas, automóviles, aviones, armamento y electrónicos.

Varios países han enlazado su moneda con el dólar estadounidense (como la República popular China), y otros lo han adoptado como su propia moneda, como Panamá, Ecuador y El Salvador, por ejemplo, lo cual ha fortalecido a una economía que actualmente es cada vez más vulnerable.

El socio principal de comercio de los Estados Unidos es Canadá (20%), seguido por México (12%), China (continental 10%, Hong Kong 1%), y Japón (8%). Más del cincuenta por ciento de todo el comercio estadounidense es con estos cinco países. En 2003, los Estados Unidos figuraron como el tercero de los destinos turísticos más visitados del mundo, después de Francia y España.

3.4.2 CANADA

El segundo país más grande del mundo, ocupando la mayor parte del territorio de América del Norte. Es una confederación descentralizada de diez provincias y tres territorios, gobernada como una monarquía constitucional parlamentaria. Fue inicialmente constituida a través del Acta Británica de América del norte de 1867 y llamada El dominio del Canadá.

Su capital es Ottawa, sede del parlamento nacional y residencia del Gobernador General de Canadá (quien ejerce las prerrogativas reales delegadas por la Reina Isabel II, jefe de estado de Canadá) y el primer ministro (el jefe de gobierno).

Canadá se asemeja en la actualidad a los Estados Unidos con un sistema económico orientado al mercado, patrones de producción y elevados estándares de vida. A partir de la Segunda Guerra Mundial, el impresionante crecimiento de los sectores de fabricación, minería y servicios transformado a la nación de una economía principalmente rural en una principalmente industrial y altamente urbanizada.

El Tratado de Libre comercio entre Canadá y los EEUU (FTA) de 1989 y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA) en 1994 (el cual incluye a México) han generado un dramático incremento en la integración comercial y económica de Canadá con los EEUU. Como consecuencia de estas estrechas relaciones transfronterizas, la depresión económica en los Estados Unidos del año 2001 tuvo un impacto negativo en la economía canadiense, aunque menor a lo esperado. El crecimiento real se

mantuvo en un promedio del 3% entre 1993 y 2000, pero cayó en el 2001. Hacia el 2003 el desempleo era elevado, con reducciones en los sectores de fabricación y recursos naturales. Canadá ha evadido satisfactoriamente la recesión económica después del 2001 y ha mantenido las tasas de crecimiento más elevadas en el grupo G8 de naciones. Con su riqueza en recursos naturales, fuerza laboral capacitada y su moderna planta de capital, Canadá disfruta ahora de sólidas perspectivas económicas.

La moneda en Canadá es el dólar canadiense, su PIB en PPA en 2004 \$1,050.463 millones de dólares internacionales, colocándose en el lugar 13, su inflación en el mismo año del 1.9% y su tasa de desempleo es el 7%. Sus exportaciones son de \$ 315.600 millones de dólares y los productos de exportación son motores de vehículos y autopartes, maquinaria industrial, aviones, equipos de telecomunicaciones, químicos, plásticos, fertilizantes, madera, petróleo, gas natural, electricidad y aluminio; sus socios principales son Estados Unidos 85.2%, Japón 2.1%, Reino Unido 1.1%.⁵¹

En lo que respecta a su territorio, está cubierto por árboles maderables, donde se destacan el pino y el cedro, además también posee de grandes praderas y su fauna es muy similar a la de Europa del Norte y Asia donde se pueden encontrar osos, lobos, coyote, leones americanos y pumas entre otros animales carnívoros.

3.4.3 DINAMARCA

Dinamarca es el de menor extensión entre los países nórdicos y también el más meridional. Dinamarca forma parte de Escandinavia y sólo tiene frontera terrestre con Alemania desde 1999 está unida por carretera y ferrocarril con Suecia por el Puente Oresund al sudeste y limita al norte con Noruega. Dinamarca cuenta con dos territorios de ultramar o territorio dependiente, Groenlandia y las Islas Feroe, que disfrutan de un elevado nivel de autonomía.

⁵¹ datos obtenidos en: http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Canad%C3%A1

El clima de Dinamarca está marcado por la situación norteña y la corriente del golfo, con suficientes precipitaciones todo el año, vientos moderados y fuertes del oeste, los veranos son frescos y los inviernos cálidos.

La vegetación esta formada por bosques de árboles con hoja caduca, en las reforestaciones estos están desplazados cada vez más por coníferas y abetos, ya que estas se utilizan como protección contra los vientos y para evitar la pérdida de tierra y arena por el lado del mar del norte.

La fauna de Dinamarca cuenta con ciervos, venados y una variedad de aves. La contaminación ambiental es la principal amenaza para la fauna danesa en las zonas acuáticas cerca de las costas y en los lagos y ríos del interior.

La economía de mercado de Dinamarca depende de la importación de materias primas de mercados foráneos. Dentro de la Unión Europea, Dinamarca aboga por una política comercial liberal. Su nivel de vida es uno de los más altos del mundo y destina el 1% del PIB a la ayuda extranjera. Este país es auto suficiente en energía y exporta principalmente maquinaria, instrumentos y productos alimenticios.

Un 75% de los trabajadores daneses pertenece a algún sindicato dentro de la Confederación Danesa de Sindicatos. Las relaciones entre los sindicatos y la patronal son de cooperación, los convenios laborales que fijan los horarios de trabajo y los salarios se negocian entre los patrones y los sindicatos, con una mínima implicación del gobierno.

Desde 1982, un gobierno de centro derecha empezó a corregir las presiones fiscales acumuladas, principalmente la inflación y la balanza de pagos deficitaria, pero perdió el poder en 1993 con la llegada al gobierno de una coalición social democrática liderada por Poul Nyrup Rasmussen, que gobernó hasta 1998. El gobierno de Rasmussen consiguió recortar la tasa de desempleo del 12.5% hasta el 7%, y el crecimiento actual es del 2-3%. En noviembre de 2001 ganó las elecciones un nuevo gobierno de centro derecha

que ha mantenido la tasa de impuestos e incrementado de la eficacia la administración.

La agricultura danesa cuenta con una alta tecnología, su industria se basa en el proceso de alimentos, maquinarias y equipos textiles y ropa, productos químicos, electrónicos, construcción, muebles y otros productos de la madera, astilleros y molinos de vientos; Dinamarca es un exportador neto de comida. El gobierno en el 2005 intentó reducir el desempleo y el déficit del presupuesto así como mantener una baja inflación, una balanza positiva y una estabilidad en la moneda. Dinamarca decidió no unirse al resto de los países de la Unión Europea que adoptaron el euro como moneda única y cuenta con estándares de vida elevados.

Con lo que respecta a su PIB, con datos del Banco de México, el 74% de este es por el sector servicios, el 24.6% la industria y el 1.4% agricultura, la tasa de inflación es en el mismo año 1.8% y la tasa de desempleo 3.8% todos estos datos con respecto al año 2006.

3.4.4 ESPAÑA

Después del gran crecimiento experimentado a finales de los años 1980, la economía española entró en recesión a mediados de 1992. La entrada de España en la Comunidad Económica Europea (CEE) predecesora de la Unión Europea, el 1 de enero de 1986 requirió que el país abriera su economía, modernizara su base industrial, mejorara su infraestructura y revisara la legislación económica para seguir las pautas de la Unión Europea, haciendo esto España aceleró el crecimiento de su PIB, redujo la deuda pública, redujo la tasa de desempleo del 23% al 15% en 3 años y redujo la inflación por debajo del 3%. Los retos más importantes para la economía española incluyen la reducción del déficit público, una mayor reducción de la tasa de desempleo, la reforma de las leyes laborales, la reducción de la inflación, aumento del rendimiento y la productividad y el aumento del PIB per cápita.

La economía se recuperó a partir de 1995, conducida por un aumento de la confianza de los consumidores y un aumento del consumo privado, aunque este crecimiento ha sido menor en los últimos años. El desempleo sigue siendo un problema para los españoles (en 2005 la tasa de desempleo fue del 8.5%), pero aun así esto es una mejora con respecto a niveles anteriores. La devaluación de la peseta a lo largo de los años 1990 hizo más competitivas las exportaciones, pero la fuerza del euro desde su adopción (a finales de 2003, un euro se ha llegado a cambiar por 1.25 dólares estadounidenses) plantea dudas sobre si los precios de las exportaciones son demasiado altos para los compradores extranjeros. Sin embargo, esto se ha visto compensado por la facilidad del comercio entre los países de la zona euro.

España es el segundo país del mundo que recibe más turistas extranjeros, según datos de la Organización Mundial de Turismo, tan sólo por detrás de Francia, y disfruta de una cuota del 7% del turismo mundial, por delante de Estados Unidos e Italia.

El turismo le reportó a España 37.500 millones de euros durante el año 2004, lo que la situó en segunda posición en ingresos económicos, y entre enero y noviembre del 2005 recibió un total de 52.4 millones de turistas extranjeros. Cataluña es el primer destino turístico de España, en segundo lugar las Islas Baleares, el tercero Las Islas Canarias y el cuarto Andalucía. Otras ciudades turísticas son Ibiza, Palma de Mallorca, Toledo, Cuenca, Salamanca, Córdoba, Barcelona, Benidorm, Salou, Madrid, San Sebastián, Pamplona, Valencia, Granada, Torremolinos, Marbella, Sevilla y Zaragoza.

Por otra parte la Economía de España al igual que su población, es la más grande de la Unión Europea y en términos absolutos es la octava economía mundial. En términos relativos o de Paridad de poder adquisitivos, se encuentra también entre las mayores del mundo. Con respecto a su PIB se encontró 3.4% entre 1994 y 2004 y en el 2006 3.9%, su tasa de desempleo se ubica en 8.10% en el 2006 y su composición por sectores es servicios 65.01%, industria 17.2%, construcción 12.5% y agricultura 5.29%. En la Agricultura y productos,

España es productor de grano, vegetales, olivas, uva de vino, remolacha, cítricos; carne de vaca, cerdo, aves de corral, productos lácteos y pescado, sus clientes en exportaciones son Unión Europea con el 73%, Francia 19.3%, Alemania 11.8%, Portugal 9.6%, Reino Unido 9.1%, Italia 9.1%, América Latina 7% y Estados Unidos 3.9%. Los principales socios de España en importaciones son Unión Europea 67%, Francia 18%, Alemania 16.5%, Francia 15.7%, Italia 8.8%, Reino Unido 6.4%, Benelux 4.8%, Estados Unidos 6.4%, OPEP 5%, Japón 2.9% y Latino América 4.8%; y los productos son maquinaria y equipamiento, combustibles, productos químicos, bienes semiterminados y bienes de consumo.⁵²

3.4.5 REINO UNIDO

Reino Unido es una de las principales naciones industriales y comerciales del mundo. En términos de su producto interno bruto PIB a valores de paridad de poder adquisitivo (PPA), es la quinta economía del mundo desde el 2004 hasta el 2006.

El Reino Unido se encuentra dividido en cuatro territorios, regiones o también llamados “países constituyentes”. Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte; su clima es templado, moderado por los vientos sudoeste que prevalecen sobre la corriente del Atlántico Norte influenciado por la corriente del Golfo, más de la mitad de los días está nublado. El clima británico es muy variable y puede pasar muy rápido de un día frío y lluvioso a un día soleado en sólo unas horas.

Tras la Segunda Guerra Mundial y la pérdida progresiva de las colonias, el país retomó el rumbo como potente economía manteniendo una doble alianza que dura hasta nuestros días, no perdió su mirada económica sobre Europa, pero al mismo tiempo reforzó sus relaciones comerciales con Estados Unidos; este papel económico le ha permitido mantener un sólido y constante desarrollo a lo largo de la segunda mitad del siglo XX.

⁵² datos obtenidos en: http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Espa%C3%B1a

En 1960 y 1966, el Reino Unido trató de incorporarse a la Comunidad Económica Europea sin éxito, sobre todo por la oposición de Francia, hasta que en 1970 su candidatura fue admitida. En 1973 gracias a la política europea del primer ministro Edward Heath, ingreso en la Comunidad Económica Europea.

Durante las décadas de los 50s hasta los 70s, la economía británica mantuvo un alto nivel de presencia del sector público, llegando incluso a representar entre el 35 y el 40% del total del PIB. La llegada de la conservadora Margaret Thatcher al poder conllevó la aplicación de políticas neoliberales que redujeron el papel del Estado y afectaron al modelo del sistema de protección social. Con posterioridad, las distintas políticas han recuperado parcialmente la situación anterior a 1979, procurando mantener una economía ágil y competitiva con unos niveles de bienestar amplios para la población.

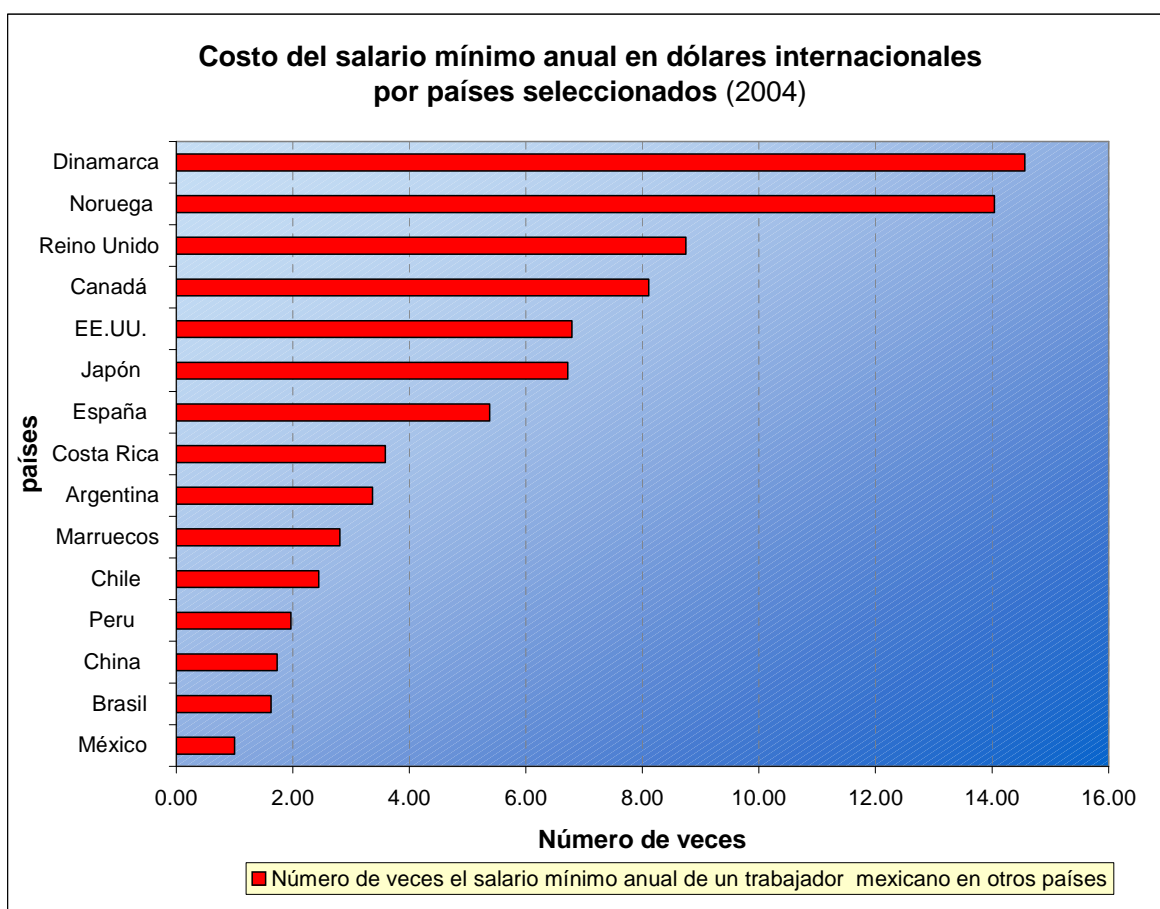
La agricultura representa únicamente el 1% del PIB y está fuertemente mecanizada. En la industria es el 27%, las principales actividades son la maquinaria, el material de transporte (vehículos, ferrocarriles y aeronáutica) y los productos químicos. En la minería las tradicionales minas de carbón han suministrado a las centrales térmicas británicas de la energía necesaria para el desarrollo económico. Con el petróleo descubierto en 1970 en el mar del norte es el segundo productor europeo tras Noruega. El sector servicios es el que más aporta el PIB con 72%, destacando entre ellos la Bolsa y los servicios financieros banca y compañías de seguros.

3.5 COMPARACIÓN DEL SALARIO MÍNIMO EN MÉXICO CON PAÍSES SELECCIONADOS

Los salarios mínimos como se indico anteriormente en el capítulo II, han tenido un gran deterioro, gracias a las políticas contractuales que se le han imputado; en el periodo de 1988-2004 el salario mínimo a alcanzando una pérdida en su poder adquisitivo del 43.21%, esta situación ha logrado que el costo de la mano de obra mexicana se encuentre dentro de los más bajos del mundo.

En el 2004, la mano de obra mexicana tuvo la cotización más baja de una lista de 15 países seleccionados, al tener 1,576.50 dólares internacionales anuales, quedando por debajo de Brasil que tiene 2,568.12 , China con 2,730.00, Perú 3,099.36, Chile con 3,858,36 dólares internacionales anuales y 2.45 veces más que el salario mínimo mexicano. Argentina y Costa Rica que son países también subdesarrollados fue 3 veces superior, al colocarse en 5,318.04 y 5,656.32. España tiene 8,478.96 dólares internacionales anuales y 5.38 veces más.

GRÁFICA 17



Fuente: Elaboración propia con datos de www.cia.gov, www.worldbank.org, www.nationmaster.com,

Japón supera a México con 6.72 veces y Estados Unidos con 6.79, al colocarse en 10,599.00 y 10,712.00 dólares internacionales respectivamente. Países Desarrollados como Canadá y Reino Unido son más de 8 veces mayores al situarse en 12,786.60 y 13,797.00 correspondientemente. Noruega es 14 veces mayor que México con 22,133.04 dólares internacionales y En

primer lugar de nuestra lista tenemos a Dinamarca con 22,966.32 dólares internacionales, 14.57 veces superior (Ver Gráfica 17 y anexos).

Los salarios que reciben los trabajadores mexicanos, refleja la forma como avanza en nuestro país la precarización del empleo a la imposición de la flexibilidad laboral en las empresas.

El sector patronal basa su recuperación y competitividad en la caída acelerada del poder de compra, al grado de que más trabajadores ocupados se encuentren en la pobreza extrema y moderada, ya que se emplean hasta por dos salarios mínimos y además no tienen prestaciones laborales.

Todo esto hace que no puedan adquirir siquiera la Canasta Básica de 40 productos a la semana debido a que el costo diario ésta muy por encima de lo que el salario mínimo puede proveer:

El salario se a deteriorado cada vez más, cubriendo solo el 56.79% de la Canasta Básica en el 2004, dejando deficientes aspectos básicos como la alimentación, la educación, la vivienda, la salud e incluso la cultura, como lo establece la Constitución y la Ley Federal del Trabajo.

3.6 ANÁLISIS MULTIVARIADO DISCRIMINANTE

La función del análisis discriminante busca conocer si existen diferencias significativas entre subpoblaciones (divididas de una población total), a partir de las variables medidas de la población. En este caso el propósito es dividirla en 3 subpoblaciones por región económica tomando en cuenta características similares de distribución del ingreso y calidad de vida de los países seleccionados: 1) Países subdesarrollados de América Latina; 2) Países Industrializados; 3) Países subdesarrollados de Asia/África.

El análisis discriminante se desarrolla con un modelo de causalidad en el que la variable endógena o dependiente es una variable no métrica, mientras que si lo son las variables independientes. Su análisis de clasificación ayuda a

comprender las diferencias entre grupos en función de las variables explicativas (ver anexo III).

3.6.1 ANÁLISIS ESTADÍSTICO

De acuerdo a los resultados estadísticos (ver Anexo IV), el promedio más bajo en cuanto al índice de distribución del ingreso se encuentra en la región 2 con una media de 33.8 en su coeficiente de Gini, quedando rezagada la región de América Latina con un coeficiente de 52.9 muy concentrado. De la misma manera en términos de pobreza, la región 1 posee un nivel promedio de pobreza de 33.2 por ciento del total de la población, por encima del nivel de las regiones restantes.

Dentro de este estudio, la función 1 esta compuesta por las variables de Distribución del Ingreso analizado con el coeficiente de Gini, salario mínimo anual en dólares internacionales y el índice de pobreza denotado en el porcentaje de la población que se encuentra por debajo de la línea de internacional de pobreza (2 dólares diarios), mientras que la función 2 esta compuesta por el Índice de Bienestar de Prescott-Allen.

El coeficiente de Gini es el índice que mide el grado de concentración del ingreso de un país que va de 0 a 100 en donde 100 equivale a una distribución perfectamente desigual y 0 una distribución perfectamente equitativa, de tal forma que en cuanto menor sea el coeficiente, mayor equidad existirá.

Del total de 15 países analizados el que cuenta con una menor concentración del ingreso es Noruega con un índice de 25.8, seguido de Japón con 30.3, Canadá 31.5, mientras que los países con mayor desigualdad se encuentran Brasil con un indicador de 60.7, Chile 56.7 y México con 53.1, cifra muy por encima incluso del país China que cuenta con un coeficiente de 40.

El país que cuenta con menor índice de pobreza es Noruega con 7 por ciento, seguido de Dinamarca con 8.9. Mientras que los países con mayor incidencia

de pobreza son Perú con 54 por ciento, China 46.7, Argentina 44.3 y México con 40 por ciento.

El índice de bienestar de Prescott-Allen, que como ya se mencionó es un indicador más eficiente al incluir indicadores de salud, población, calidad de gobierno, riqueza, educación, comunicación, libertad de prensa, paz, delincuencia, corrupción distribución del ingreso, además de indicadores ambientales de calidad del aire, calidad del agua, diversidad de especies, entre otros.

Para este indicador, tenemos nuevamente a Noruega en la cima con un índice de 63 unidades y en contraste el país que está situado en la parte más baja de la lista de 15 países estudiados es China con apenas 32 unidades, donde México ocupa el penúltimo sitio con apenas una unidad más que China. Mientras que países como Chile, Argentina, Costa Rica y Marruecos cuentan con un mayor índice de 43, 48, 49 y 34 unidades respectivamente.

En cuanto a niveles de salario mínimo, nuevamente nos quedamos rezagados ocupando el último lugar con apenas un mini-salario de \$1,576.80 dólares internacionales anuales, rebasados por naciones como China, que cuenta con un salario mínimo homogenizado de \$2,730 dólares internacionales; Perú con \$3,099 dólares; Chile con \$3,858.36 dólares internacionales; Marruecos con \$4,424 dólares y para darnos cuenta de las disparidades dimensionales Dinamarca tiene un salario mínimo de \$22,966.32 dólares internacionales anuales; Noruega \$22,133.04, Canadá \$12,786.60 y Estados Unidos \$10,712 dólares internacionales.

3.6.2 ANÁLISIS DISCRIMINANTE

EIGENVALORES

Los eigenvalores determinan el número de funciones discriminantes los cuales en este modelo son dos. La función 1 explica un 71.4 por ciento el modelo,

mientras que la función 2 explica el restante 28.6 por ciento. La correlación canónica debe ser cercana a 1, denotando que la función 1 tiene un 0.914 siendo la función que más explica el modelo, siguiéndole la función 2, tendiendo 0.819 (ver cuadro 13). Por lo tanto son funciones muy significativas, ya que son las que discriminan a las regiones económicas, las cuales se analizarán gráficamente.

CUADRO 13

Eigenvalores

Función	Eigenvalor	% de Varianza	% Acumulado	Correlación Canónica
1	5,101 ^a	71,4	71,4	,914
2	2,041 ^a	28,6	100,0	,819

a. Las primeras 2 funciones discriminantes canónicas fueron utilizadas en el análisis.

Fuente: Elaboración propia con datos de www.cia.gov, www.worldbank.org, www.nationmaster.com, www.unicef.org y www.undp.org

MATRIZ DE ESTRUCTURA

Los coeficientes denotados en la cuadro 13 son significativos en la matriz de estructura, lo cual en la función 1 los valores significativos son la distribución del ingreso (Coeficiente de Gini), salario mínimo anual en dólares internacionales y Pobreza; para la función 2 la única variable significativa es el índice de bienestar de Prescott-Allen. Cabe mencionar que el coeficiente de la variable salario mínimo anual es negativo, por lo que la función 1, denotada en el eje "x" en las gráficas siguientes es de igual manera negativa, por lo que entre más cerca estén los países del origen, mejor situación salarial, distribucional y de pobreza tendrán.

CUADRO 14**Matriz de Estructura**

	Función	
	~ Y / Pobreza / w min	Índice de Bienestar
Distribución del ingreso. Coeficiente de Gini (Diferentes años)	,780*	,019
Salario mínimo anual. Dolares internacionales 2004	-,565*	,459
% de población que se encuentra por debajo de la línea internacional de pobreza (menos de 2 usd diarios)	,407*	-,264
Índice de bienestar Prescott-Allen 2004	-,350	,801*

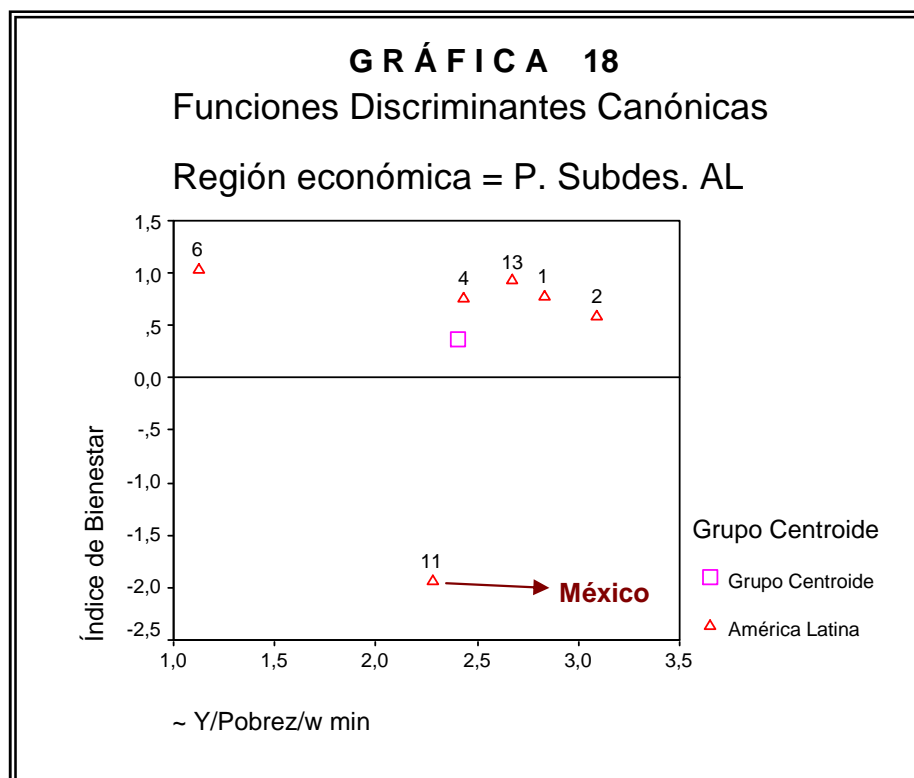
*. Correlación absoluta más grande entre cada variable y función discriminante.

Fuente: Realización propia con datos de www.cia.gov, www.worldbank.org, www.nationmaster.com, www.unicef.org y www.undp.org

GRÁFICOS POR GRUPOS SEPARADOS

En el gráfico 18, en donde analizamos los países de América Latina es claro como existen diferencias económicas y sociales en donde Costa Rica esta mejor posicionado con mayores índices de bienestar, el salario mínimo más elevado de la zona, una distribución del ingreso de las menos concentradas de la zona, y el país que cuenta con menor incidencia de pobreza de la zona de América Latina.

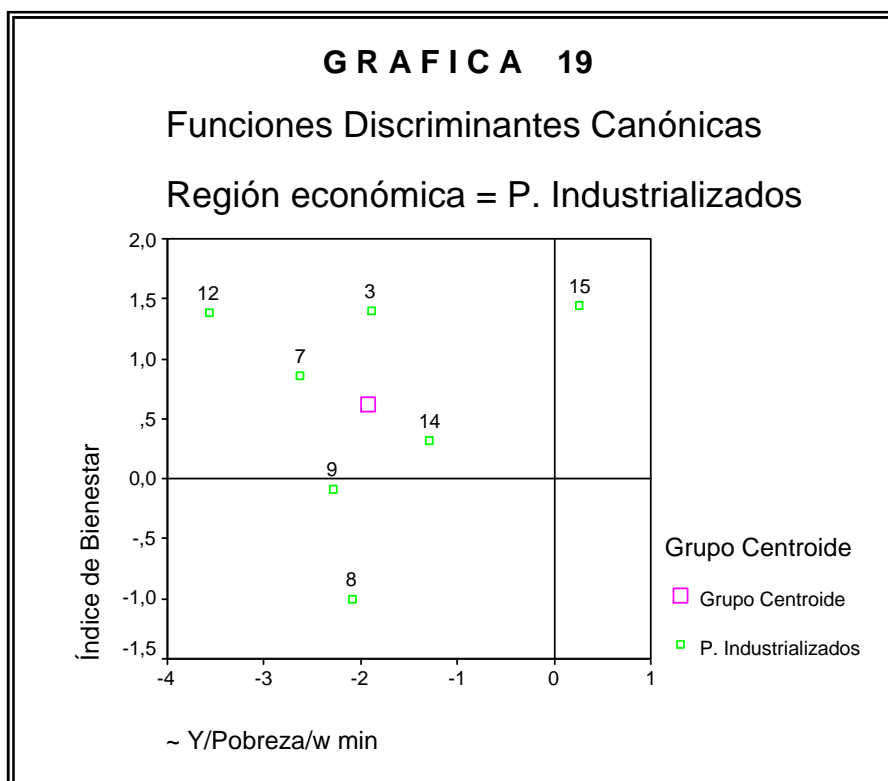
México por su parte, cuenta con el menor índice de bienestar dentro de la región, el más bajo indicador salarial y una concentrada distribución del ingreso junto con altos índices de pobreza, que nos han posicionado por debajo de la media en términos de bienestar, evidenciando que el modelo económico que hemos adoptado no ha provocado el anhelado desarrollo por parte de la población.



Donde: 1 es Argentina, 2 Brasil, 4 Chile, 6 Costa Rica, 11 México y 13 Perú.
 Fuente: Realización propia con datos de www.cia.gov, www.worldbank.org, www.nationmaster.com, www.unicef.org, y www.undp.org

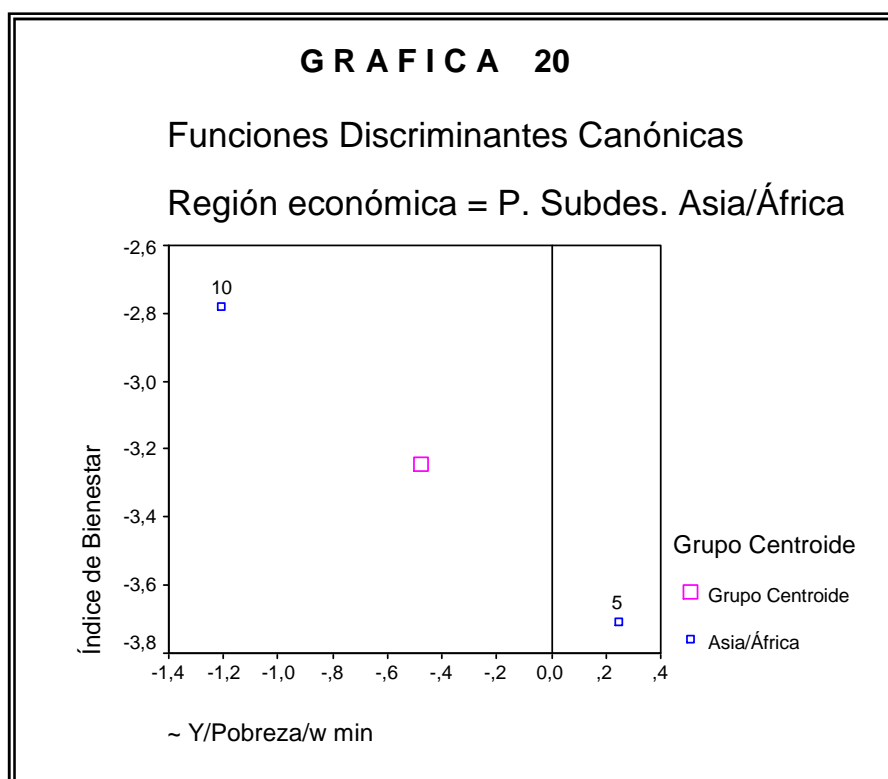
La situación de la zona 2 es muy distinta, mostrando claramente cómo países como Noruega, Dinamarca y Canadá cuentan con niveles óptimos en las dos funciones estudiadas, sin dejar de mencionar a Japón y Reino Unido (ver gráfica 19), producto de las políticas de expansión, dirigidas a mejorar no sólo económicamente, sino política y socialmente.

Con esto podemos denotar que el seguimiento de la política neoliberal tiende a ser asociado con la unión del Estado y el Mercado y no a lo que acontece en México, donde las políticas de privatización, descentralización del Estado, etc., han deteriorado no solo las relaciones entre estos dos actores, quedando fuera la sociedad entera, sino el desarrollo económico-político y social del país.



Donde: 6 es Francia, 7 Japón, 10 Noruega, 11 Reino Unido y 12 Estados Unidos.

Fuente: Realización propia con datos de www.cia.gov, www.worldbank.org, www.nationmaster.com, www.unicef.org, y www.undp.org



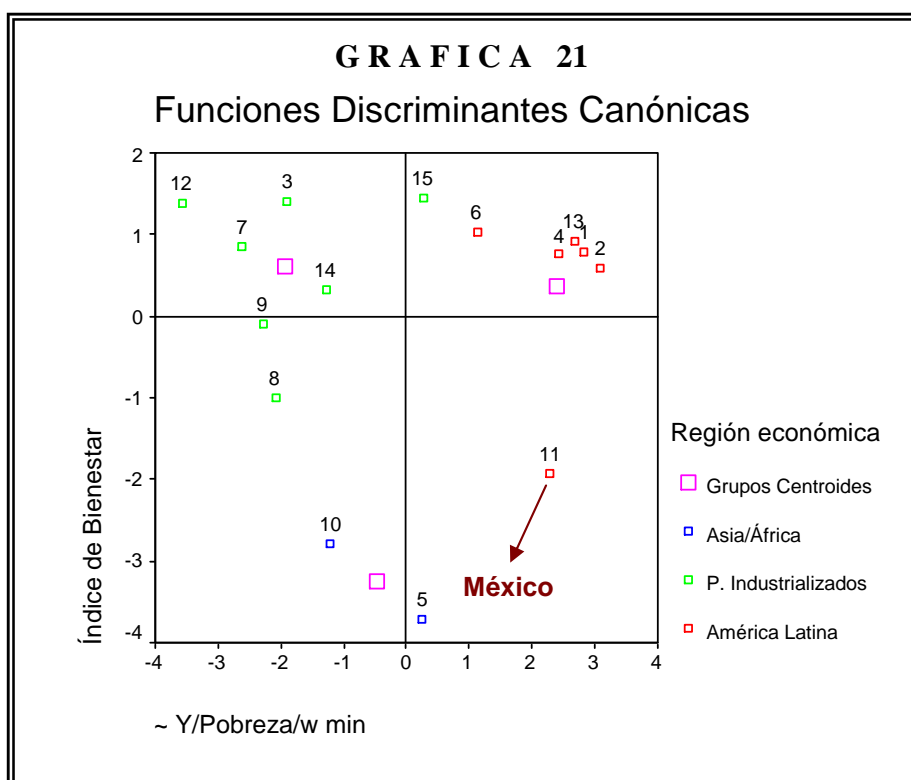
Donde: 4 es China, 5 Corea del Sur y 8 Marruecos

Fuente: Realización propia con datos de www.cia.gov, www.worldbank.org, www.nationmaster.com, www.unicef.org, y www.undp.org

La última región, ubicada en Asia/África (ver gráfica 20) contempla bajos índices en su función dos, pero mejor situación en cuanto a la función 1 que contempla concentración del ingreso y porcentaje de la población que se considera pobre. Sin embargo, esta tendencia podría variar en algunos años, ya que los países asiáticos han tenido un ritmo de crecimiento sostenido y acelerado, posicionándolos de manera importante en el ámbito internacional.

MAPA TERRITORIAL

Existen economías regidas por la política neoliberal que han tenido un crecimiento y desarrollo tanto económico como social, tales como economías de la Unión Europea y Estados Unidos. Tales economías han dejado a un lado la estabilidad macroeconómica para aprovechar su potencial para desarrollarse ampliamente.



Donde: 1 es Argentina, 2 Brasil, 3 Chile, 4 China, 5 Corea del Sur, 6 Francia, 7 Japón, 8 Marruecos, 9 México, 10 Noruega, 11 Reino Unido y 12 Estados Unidos.

Fuente: Realización propia con datos de www.cia.gov, www.worldbank.org, www.nationmaster.com, www.unicef.org, y www.undp.org

El gráfico territorial (ver gráfica anterior), es decir, el mapa gráfico de los 3 subgrupos, muestra de manera general la ubicación tomando en cuenta las dos funciones discriminantes, en el cual México al no saber aprovechar su potencial, ha quedado rezagado de manera importante en el ámbito internacional, concluyendo que el ser la doceava potencia mundial no ha contribuido en el avance del país.

Es muy clara la falta de preocupación del Estado hacia la mejora del bienestar nacional, no únicamente en términos económicos, sino con fines sociales englobando los términos educacionales, laborales y de calidad de vida.

Por lo que el apoyo en las cuestiones que anteriormente se enfatizó, contribuirá al primer paso que necesita el país, que es el de empezar a hacer las cosas bien.

CONCLUSIONES

A lo largo de la presente investigación pudimos darnos cuenta que los salarios cada vez se ven más alejados de lo establecido en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y que a partir de las nuevas políticas económicas adquiridas en los ochentas durante la etapa de crisis o emergencia económica, donde brilla el pensamiento neoliberal y la política inflacionaria es el pretexto para impedir el alza del salario de los trabajadores; ya que desde 1988 al 2004, la tasa de crecimiento anual en los salarios mínimos no rebasa del 32% su años de mayor incremento fueron en 1995 (31.93%), 1996, (31.85), y 1998 (31.31) a partir de este año ha ido en descenso hasta llegar al 4.26%.

El impacto de estas políticas ha generado un disminución del poder adquisitivo de los mexicanos, afectando sobre todo la canasta básica correspondiente a las necesidades como alimento, vivienda, salud, vestido, calzado y educación, en esta tesis se elaboro un cuadro en el cual se analizan los salario mínimos y el poder de compra, donde se toma 1988 como año base, es aquí donde nos podemos dar cuenta como se deprecia drásticamente en un 43.21% el poder adquisitivo.

Este panorama nos da como resultado en la sociedad el desempleo, pobreza y la economía informal, que se analizó en el capítulo III en comparación con otros países; México ocupa la tercera posición en la economía informal con el 30.10%, precedentemente Brasil 39.80% y Perú 59.90%. Con respecto a la pobreza México tiene 40%, países como Costa Rica están mejor colocados al tener 18% de pobreza, Argentina 26% y Chile 18%.

Con todo esto podemos ver la colocación de nuestro país con lo que respecta al salario mínimo en el 2004, teniendo la posición más baja de una lista de 15

países seleccionados la tener 1,576.50 dólares internacionales anuales, quedando por debajo de Brasil que tiene 2,568.12, China con 2,730.00, Perú 3,099.36, Chile con 3, 858.36 dólares internacionales anuales y 2.45 veces más que el salario mínimo mexicano. Argentina y Costa Rica que son países también subdesarrollados fue 3 veces superior, al colocarse en 5,318.04 y 5,656.32. España tiene 8,478.96 dólares internacionales anuales y 5.38 veces más. Japón supera a México con 6.72 veces y Estados Unidos con 6.79, al colocarse en 10,599.00 y 10,712.00 dólares internacionales respectivamente. Países Desarrollados como Canadá y Reino Unido son más de 8 veces mayor al situarse en 12,786.60 y 13.797.00 correspondientemente. Noruega es 14 veces mayor que México con 22,133.04 dólares internacionales y En primer lugar de nuestra lista tenemos a Dinamarca con 22,966.32 dólares internacionales, 14.57 veces superior.

Con toda esta información podemos decir que con las crisis que hemos vivido, han cambiado radicalmente nuestra forma de vida, ya que con las políticas salariales que hasta ahora se han impuesto son injustas e insuficientes, ya que no se ha apreciado ninguna mejora en los niveles de vida de las familias trabajadoras, por el contrario se percibe más el encarecimiento de las mercancías a causa de la inflación controlada.

Es por eso que se requiere implementar una nueva política económica, social y salarial a favor a los trabajadores, creando más y mejores empleos; con incremento en los salarios por encima de los inflacionarios, para reactivar la economía interna mediante el consumo y el ahorro, como se da en Estados Unidos; tenemos que crear más infraestructura, como hospitales, escuelas, viviendas, aprovechar los recursos naturales y crear tecnología, de esta manera México podrá potencializar su desarrollo dejando a un lado la dichosa estabilidad económica apoyada en sus políticas neoliberales.

ANEXOS

ANEXO I

Áreas Geográficas de los Salarios Mínimos Generales		
Área geográfica "A"	Área geográfica "B"	Área geográfica "C"
integrada por: todos los municipios de los estados de Baja California y Baja California Sur; los municipios de Guadalupe, Juárez y Praxedis G. Guerrero, del Estado de Chihuahua; el Distrito Federal; el Municipio de Acapulco de Juárez, del Estado de Guerrero; los municipios de Atizapán de Zaragoza, Coacalco de Berriozábal, Cuautitlán, Cuautitlán Izcalli, Ecatepec de Morelos, Naucalpan de Juárez, Tlalnepantla de Baz y Tultitlán, del Estado de México; los municipios de Agua Prieta, Cananea, Naco, Nogales, General Plutarco, Elías Calles, Puerto Peñasco, San Luis Río Colorado y Santa Cruz, del Estado de Sonora; los municipios de Camargo, Guerrero, Gustavo Díaz Ordaz, Matamoros, Mier, Miguel Alemán, Nuevo Laredo, Reynosa, Río Bravo, San Fernando y Valle Hermoso, del Estado de Tamaulipas, y los municipios de Agua Dulce, Coatzacoalcos, Cosoleacaque, Las Choapas, Ixhuatlán del Sureste, Minatitlán, Moloacán y Nanchital de Lázaro Cárdenas del Río, del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave.	integrada por: los municipios de Guadalajara, El Salto, Tlajomulco de Zúñiga, Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan, del Estado de Jalisco; los municipios de Apodaca, San Pedro Garza García, General Escobedo, Guadalupe, Monterrey, San Nicolás de los Garza y Santa Catarina, del Estado de Nuevo León; los municipios de Altar, Atil, Bácum, Benito Juárez, Benjamín Hill, Caborca, Cajeme, Carbó, La Colorada, Cucurpe, Empalme, Etchojoa, Guaymas, Hermosillo, Huatabampo, Imuris, Magdalena, Navojoa, Opodepe, Oquitoa, Pitiquito, San Ignacio Río Muerto, San Miguel de Horcasitas, Santa Ana, Sáric, Suaqui Grande, Trincheras y Tubutama, del Estado de Sonora; los municipios de Aldama, Altamira, Antiguo Morelos, Ciudad Madero, Gómez Farías, González, El Mante, Nuevo Morelos, Ocampo, Tampico y Xicoténcatl del Estado de Tamaulipas, y los municipios de Coatzintla, Poza Rica de Hidalgo y Tuxpam, del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave.	integrada por: todos los municipios de los estados de Aguascalientes, Campeche, Coahuila de Zaragoza, Colima, Chiapas, Durango, Guanajuato, Hidalgo, Michoacán de Ocampo, Morelos, Nayarit, Oaxaca, Puebla, Querétaro de Arteaga, Quintana Roo, San Luis Potosí, Sinaloa, Tabasco, Tlaxcala, Yucatán y Zacatecas; todos los municipios del Estado de Chihuahua excepto Guadalupe, Juárez y Praxedis G. Guerrero; todos los municipios del Estado de Guerrero excepto Acapulco de Juárez; todos los municipios del Estado de Jalisco excepto Guadalajara, El Salto, Tlajomulco de Zúñiga, Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan; todos los municipios del Estado de México excepto Atizapán de Zaragoza, Coacalco de Berriozábal, Cuautitlán, Cuautitlán Izcalli, Ecatepec de Morelos, Naucalpan de Juárez, Tlalnepantla de Baz y Tultitlán; todos los municipios del Estado de Nuevo León excepto Apodaca, San Pedro Garza García, General Escobedo, Guadalupe, Monterrey, San Nicolás de los Garza y Santa Catarina; los municipios de Aconchi, Alamos, Arivechi, Arizpe, Bacadéhuachi, Bacanora, Bacerac, Bacoachi, Banámichi, Baviácora, Bavispe, Cumpas, Divisaderos, Fronteras, Granados, Huachinera, Huásabas, Huépac, Mazatán, Moctezuma, Nácori Chico, Nacoziari de García, Onavas, Quiriego, Rayón, Rosario, Sahuaripa, San Felipe de Jesús, San Javier, San Pedro de la Cueva, Soyopa, Tepache, Ures, Villa Hidalgo, Villa Pesqueira y Yécora, del Estado de Sonora; los municipios de Abasolo, Burgos, Bustamante, Casas,

		Cruillas, Güémez, Hidalgo, Jaumave, Jiménez, Llera, Mainero, Méndez, Miquihuana, Padilla, Palmillas, San Carlos, San Nicolás, Soto la Marina, Tula, Victoria y Villagrán, del Estado de Tamaulipas, y todos los municipios del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave, excepto Agua Dulce, Coatzacoalcos, Coatzintla, Cosoleacaque, Las Choapas, Ixhuatlán del Sureste, Minatitlán, Moloacán, Nanchital de Lázaro Cárdenas del Río, Poza Rica de Hidalgo y Túxpam.
--	--	---

Fuente: Diario Oficial de la Federación, Miércoles 22 de diciembre de 2004

ANEXO II

NUMERO DE OFICIO	PROFESIONES, OFICIOS Y TRABAJOS ESPECIALES	Áreas Geográficas (pesos diarios)		
		A	B	C
1	Albañilería, oficial de	68.20	66.25	64.20
2	Archivista clasificador en oficinas	65.20	63.25	61.25
3	Boticas, farmacias y droguerías, dependiente de mostrador en	59.35	57.60	55.90
4	Buldozer, operador de	71.58	69.60	67.50
5	Cajero(a) de máquina registradora	60.50	58.85	57.10
6	Cajista de imprenta, oficial	64.40	62.60	60.55
7	Cantinero preparador de bebidas	61.90	60.05	58.25
8	Carpintero de obra negra	63.60	61.70	59.75
9	Carpintero en fabricación y reparación de muebles, oficial	66.95	64.90	62.90
10	Cepilladora, operador de	64.70	62.95	60.95
11	Cocinero(a), mayor(a) en restaurantes, fondas y demás establecimientos de preparación y venta de alimentos	69.20	67.20	65.05
12	Colchones, oficial en fabricación y reparación de	62.60	60.80	59.05
13	Colocador de mosaicos y azulejos, oficial	66.65	64.80	62.75
14	Contador, ayudante de	65.70	63.80	61.75
15	Construcción de edificios y casas habitación, yesero en	63.10	61.40	59.40
16	Construcción, herrero en	65.70	63.80	61.75
17	Cortador en talleres y fábricas de manufactura de calzado, oficial	61.25	59.55	57.75
18	Costurero(a) en confección de ropa en talleres o fábricas	60.40	58.50	56.95
19	Costurero(a) en confección de ropa en trabajo a domicilio	62.20	60.45	58.50
20	Chofer acomodador de automóviles en estacionamientos	63.60	61.70	59.75
21	Chofer de camión de carga en general	69.80	67.80	65.75
22	Chofer de camioneta de carga en general	67.60	65.60	63.50
23	Chofer operador de vehículos con grúa	64.70	62.95	60.95
24	Draga, operador de	72.60	70.55	68.25
25	Ebanista en fabricación y reparación de muebles, oficial	68.05	66.05	63.95
26	Electricista instalador y reparador de instalaciones eléctricas, oficial	66.65	64.80	62.75
27	Electricista en la reparación de automóviles y camiones, oficial	67.40	65.40	63.30
28	Electricista reparador de motores y/o generadores en talleres de servicio, oficial	64.70	62.95	60.95
29	Empleado de góndola, anaquel o sección en tiendas de autoservicio	59.15	57.45	55.40
30	Encargado de bodega y/o almacén	61.55	59.75	57.95
31	Enfermería, auxiliar práctico de	63.60	61.70	59.75
32	Ferreterías y tlapalerías, dependiente de mostrador en	62.95	60.95	59.15
33	Fogonero de calderas de vapor	65.20	63.25	61.25
34	Gasolinero, oficial	60.40	58.50	56.95
35	Herrería, oficial de	65.70	63.80	61.75
36	Hojalatero en la reparación de automóviles y camiones, oficial	66.95	64.90	62.90
37	Hornero fundidor de metales, oficial	68.60	66.70	64.65
38	Joyero-platero, oficial	63.60	61.70	59.75
39	Joyero-platero en trabajo a domicilio, oficial	66.25	64.45	62.40
40	Laboratorios de análisis clínicos, auxiliar en	62.60	60.80	59.05
41	Linotipista, oficial	70.70	68.80	66.70
42	Lubricador de automóviles, camiones y otros vehículos de motor	60.95	59.15	57.25
43	Maestro en escuelas primarias particulares	72.10	70.05	67.75
44	Manejador de gallineros	58.40	56.80	55.05
45	Maquinaria agrícola, operador de	68.60	66.70	64.65

46	Máquinas de fundición a presión, operador de	61.90	60.05	58.25
47	Máquinas de troquelado en trabajos de metal, operador de	61.55	59.75	57.95
48	Máquinas para madera en general, oficial operador de	65.20	63.25	61.25
49	Máquinas para moldear plástico, operador de	60.40	58.50	56.95
50	Mecánico fresador, oficial	68.70	66.90	64.75
51	Mecánico operador de rectificadora	66.25	64.45	62.40
52	Mecánico en reparación de automóviles y camiones, oficial	70.70	68.80	66.70
53	Mecánico tornero, oficial	66.25	64.45	62.40
54	Mecanógrafo(a)	60.50	58.85	57.10
55	Moldero en fundición de metales	64.70	62.95	70.95
56	Montador en talleres y fábricas de calzado, oficial	61.25	59.55	57.75
57	Motorista en barcos de carga y pasajeros, ayudante de	66.95	64.90	62.90
58	Niquelado y cromado de artículos y piezas de metal, oficial de	64.40	62.60	60.55
59	Peinador(a) y manicurista	63.60	61.70	59.75
60	Perforista con pistola de aire	67.40	65.40	63.30
61	Pintor de automóviles y camiones, oficial	65.70	63.80	61.75
62	Pintor de casas, edificios y construcciones en general, oficial	65.20	63.25	61.25
63	Planchador a máquina en tintorerías, lavanderías y establecimientos similares	60.50	58.85	57.10
64	Plomero en instalaciones sanitarias, oficial	65.35	63.55	61.50
65	Prensa offset multicolor, operador de	68.20	66.25	64.20
66	Preñista, oficial	63.60	61.70	59.75
67	Radiotécnico reparador de aparatos eléctricos y electrónicos, oficial	68.05	66.05	63.95
68	Recamarero(a) en hoteles, moteles y otros establecimientos de hospedaje	59.15	57.45	55.40
69	Recepcionista en general	60.95	59.15	57.25
70	Refaccionarias de automóviles y camiones, dependiente de mostrador en	61.55	59.75	57.95
71	Reparador de aparatos eléctricos para el hogar, oficial	64.40	62.60	60.55
72	Reportero(a) en prensa diaria impresa	140.20	136.25	131.75
73	Reportero(a) gráfico(a) en prensa diaria impresa	140.20	136.25	131.75
74	Repostero o pastelero	68.20	66.25	64.20
75	Sastrería en trabajo a domicilio, oficial de	68.60	66.70	64.65
76	Soldador con soplete o con arco eléctrico	67.40	65.40	63.30
77	Talabartero en la manufactura y reparación de artículos de piel, oficial	63.60	61.70	59.75
78	Tablajero y/o carnicero en mostrador	63.60	61.70	59.75
79	Tapicero de vestiduras de automóviles, oficial	64.70	62.95	60.95
80	Tapicero en reparación de muebles, oficial	64.70	62.95	60.95
81	Taquimecanógrafo(a) en español	63.85	62.00	60.15
82	Trabajador(a) social	77.15	74.80	72.55
83	Traxcavo neumático y/o oruga, operador de	69.55	67.50	65.30
84	Vaquero ordeñador a máquina	59.15	57.45	55.40
85	Velador	60.40	58.50	56.95
86	Vendedor de piso de aparatos de uso doméstico	62.20	60.45	58.50
87	Zapatero en talleres de reparación de calzado, oficial	61.25	59.55	57.75

Fuente: Diario Oficial de la Federación, Miércoles 22 de diciembre del 2004

ANEXO DE LA GRÁFICA 1

Población Económicamente Activa según sexo (1991-2004)			
<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
1991	31,229,048	21,630,013	9,599,035
1993	33,651,812	23,243,466	10,408,346
1995	36,195,641	24,347,607	11,848,034
1996	36,831,734	24,814,965	12,016,769
1997	38,584,394	25,394,098	13,190,296
1998	39,562,404	26,146,569	13,415,835
1999	39,648,333	26,295,840	13,352,493
2000	40,161,543	26,418,355	13,743,188
2001	40,072,856	26,415,550	13,657,306
2002	41,085,736	26,888,135	14,197,601
2003	41,515,672	27,277,029	14,238,643
2004	43,398,755	28,013,539	15,385,216

Fuente: INEGI-STPS. Encuesta Nacional de Empleo 2004.

ANEXO DE LA GRÁFICA 2

Población ocupada según sexo PEA vs Población Ocupada (1991-2004)			
<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
1991	30,534,083	21,256,913	9,277,170
1993	32,832,680	22,748,037	10,084,643
1995	34,422,202	23,199,715	11,222,487
1996	35,469,053	23,951,191	11,517,862
1997	37,573,726	24,835,115	12,738,611
1998	38,658,762	25,620,381	13,038,381
1999	38,953,337	25,900,410	13,052,927
2000	39,502,155	26,011,240	13,490,915
2001	39,385,505	25,992,774	13,392,731
2002	40,301,994	26,383,158	13,918,836
2003	40,633,197	26,716,673	13,916,524
2004	42,306,063	27,357,075	14,948,987

Fuente: INEGI-STPS. Encuesta Nacional de Empleo 2004.

ANEXO DE LA GRÁFICA 3

PEA vs Población Ocupada		
<i>Año</i>	<i>PEA</i>	<i>Población ocupada</i>
1991	31,229,048	30,534,083
1993	33,651,812	32,832,680
1995	36,195,641	34,422,202
1996	36,831,734	35,469,053
1997	38,584,394	37,573,726
1998	39,562,404	38,658,762
1999	39,648,333	38,953,337
2000	40,161,543	39,502,155
2001	40,072,856	39,385,505
2002	41,085,736	40,301,994
2003	41,515,672	40,633,197
2004	43,398,755	42,306,063
Fuente: INEGI-STPS. Encuesta Nacional de Empleo 2004.		

ANEXO DE LA GRÁFICA 4

Población Ocupada según posición	
<i>Posición</i>	<i>%</i>
Asalariados	58.74
Trabajadores subordinados y remunerados	64.29
Trabajadores por cuenta propia	23.57
Trabajadores no remunerados	7.48
Empleadores	4.65
Con percepciones no salariales	5.55
No especificado	0.01
Elaboración propia con datos del INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2005.	

ANEXO DE LA GRÁFICA 5

Evolución del Salario Mínimo 1990-2004 (pesos por día)								
<i>Fecha</i>	<i>Salario mínimo general</i>	<i>Var. %</i>	<i>Salario mínimo Área Geográfica A</i>	<i>Var. %</i>	<i>Salario mínimo Área Geográfica B</i>	<i>Var. %</i>	<i>Salario mínimo Área Geográfica C</i>	<i>Var. %</i>
Dic-88	7.25	-	8.00	-	7.40	-	6.67	
Dic-89	9.14	26.07	10.08	26.00	9.32	25.95	8.40	25.94
Dic 1990	10.79	18.05	11.90	18.06	11.00	18.03	9.92	18.10
Dic 1991	12.08	11.96	13.33	12.02	12.32	12.00	11.12	12.10
Dic 1992	12.08	0.00	13.33	0	12.32	0	11.12	0
Dic 1993	13.06	8.11	14.27	7.05	13.36	8.44	12.05	8.36
Dic 1994	13.97	6.97	15.27	7.01	14.19	6.21	12.89	6.97
Dic 1995	18.43	31.93	20.15	31.96	18.70	31.78	17.00	31.89
Dic 1996	24.30	31.85	26.45	31.27	24.50	31.02	22.50	32.35
Dic 1997	24.30	0.00	26.45	0	24.50	0	22.50	0
Dic 1998	31.91	31.32	34.45	30.25	31.90	30.20	29.70	32.00
Dic 1999	31.91	0.00	34.45	0	31.90	0	29.70	0
Dic 2000	35.12	10.06	37.90	10.01	35.10	10.03	32.70	10.10
Dic 2001	37.57	6.98	40.35	6.46	37.95	8.12	35.85	9.63
Dic 2002	39.74	5.78	42.15	4.46	40.10	5.67	38.30	6.83
Dic 2003	41.53	4.50	43.65	3.56	41.85	4.36	40.30	5.22
Dic 2004	43.30	4.26	45.24	3.64	43.73	4.49	42.11	4.49
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México								

ANEXO DE LA GRÁFICA 6

Salario mínimo nominal y real vs Inflación en México						
<i>Año</i>	<i>Salario mínimo (pesos diarios)</i>	<i>Variación porcentual</i>	<i>Salario mínimo real (pesos de 1994)</i>	<i>Variación porcentual</i>	<i>INPC 1994</i>	<i>INPC 1994 Variación porcentual</i>
1988	8.00	0.00	19.13	0.00	41.83	0.00
1989	10.08	26.00	20.13	5.26	50.07	19.70
1990	11.90	18.06	18.30	-9.11	65.03	29.89
1991	13.33	12.02	17.25	-5.72	77.27	18.82
1992	13.30	-0.23	15.38	-10.87	86.50	11.95
1993	14.27	7.29	15.27	-0.66	93.43	8.00
1994	15.27	7.01	15.27	-0.03	100.00	7.04
1995	20.15	31.96	13.26	-13.18	151.99	51.99
1996	26.45	31.27	13.63	2.79	194.09	27.70
1997	26.45	0.00	11.78	-13.59	224.62	15.73
1998	34.45	30.25	12.93	9.82	266.40	18.60
1999	34.45	0.00	11.51	-10.97	299.23	12.32
2000	37.90	10.01	11.62	0.97	326.05	8.96
2001	40.35	6.46	11.85	1.98	340.38	4.40
2002	42.15	4.46	11.72	-1.17	359.79	5.70
2003	43.65	3.56	11.67	-0.40	374.09	3.97
2004	45.24	3.64	11.50	-1.48	393.53	5.20
2005	46.80	3.45	11.51	0.11	406.64	3.33
2006	48.67	4.00	11.50	-0.05	423.11	4.05

Fuente: Elaboración propia con datos de www.mexicomaxico.org y el Banco de México <http://www.banxico.org.mx> (varios años)

ANEXO DE LA GRÁFICA 7

Poder adquisitivo del salario mínimo general (1990-2004)					
<i>Año</i>	<i>Salario mínimo general (pesos por día)</i>	<i>Índice del salario mínimo general (1990=100)</i>	<i>INPC Canasta Básica 2a Q junio 2002</i>	<i>Índice Canasta Básica (1990=100)</i>	<i>Poder adquisitivo salarial Índice salario mínimo general/Índice canasta básica</i>
1990	10.79	100.00	16.95	100.00	100.00
1991	12.08	112.03	20.73	122.32	91.59
1992	12.08	112.03	22.41	132.21	84.74
1993	13.06	121.08	24.09	142.16	85.17
1994	13.97	129.51	26.05	153.68	84.27
1995	18.43	170.86	41.82	246.76	69.24
1996	24.30	225.28	55.75	328.94	68.49
1997	24.30	225.28	64.05	377.90	59.61
1998	31.91	295.83	76.19	449.53	65.81
1999	31.91	295.83	86.21	508.64	58.16
2000	35.12	325.59	93.74	553.08	58.87
2001	35.57	348.30	97.33	574.25	60.65
2002	39.74	368.42	103.23	609.06	60.49
2003	41.53	385.01	108.09	637.75	60.37
2004	43.30	401.40	115.37	680.69	58.97

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México 2005

ANEXO DE LA GRÁFICA 8

Distribución del Gasto Trimestral de los hogares (Por ciento)								
<i>Concepto</i>	<i>1989</i>	<i>1992</i>	<i>1994</i>	<i>1996</i>	<i>1998</i>	<i>2000</i>	<i>2002</i>	<i>2004</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	32.2	30.38	29.41	28.24	26.89	23.2	30.74	34.01
Ropa, calzado y accesorios	8.16	7.79	6.75	5.57	5.74	5.72	6.08	5.35
Vivienda	20.78	22.27	22.22	26.66	25.89	26.15	14.43	12.5
Muebles, aparatos y accesorios domésticos	7.35	6.11	5.69	4.3	5.27	5.36	2.21	1.93
Salud y cuidado personal	6.75	6.92	6.77	8.75	8.2	8.5	8.32	8.3
Transporte	12.85	13.76	15.19	12.56	13.68	13.72	18.95	18
Educación y esparcimiento	5.78	6.86	7.66	8.48	8.31	10.82	15.01	13.93
Otros servicios	6.13	5.91	6.31	5.43	6.02	6.53	4.26	5.97
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos del ENIGH 1989, 1992, 1994, 1998, 2000, 2002, 2004, INEGI

ANEXO DE LA GRÁFICA 10

Empleo Generado y Déficit en el sexenio de Ernesto Zedillo		
<i>Años</i>	<i>Empleos creados</i>	<i>Déficit de empleo</i>
1995	-850000	-1850000
1996	515000	-425000
1997	508000	-675000
1998	514000	-500000
1999	516000	-550000
2000	489000	-750000

ANEXO DE LA GRÁFICA 11

Empleo Generado y Déficit en el sexenio de Vicente Fox		
<i>Años</i>	<i>Empleos creados</i>	<i>Déficit de empleo</i>
2001	-390000	-1580000
2002	40000	-1230000
2003	-37000	-1410000
2004	77000	-1150000
2005	65000	-375000

ANEXO DE LA GRÁFICA 12

Índice de Bienestar de Prescott Allen por países seleccionados 2004		
Ranking	País	Índice de bienestar (Prescott-Allen)
3	Noruega	63
6	Canadá	60
13	Dinamarca	56
19	Perú	53
21	Japón	53
29	Estados Unidos	52
34	Reino Unido	52
49	Costa Rica	49
54	Argentina	48
62	España	47
79	Chile	43
90	Egipto	41
93	Brasil	40
153	México	33
159	China	32

Fuente: www.wikipedia.org

ANEXO DE LA GRÁFICA 13

Tasa de desempleo y economía informal países seleccionados 2000		
País	Tasa de desempleo % 2006	Tasa de economía informal
Noruega	3.5	19.1
Canadá	6.4	16.4
Dinamarca	3.8	18.2
Perú	7.2	59.9
Japón	4.1	11.3
Estados Unidos	4.8	8.8
Reino Unido	2.9	12.6
Costa Rica	6.6	26.2
Argentina	10.2	25.4
España	8.1	22.6
Chile	7.8	19.8
Egipto	10.3	35.1
Brasil	9.6	39.8
México	4.06	30.1
China	4.2	13.1
Fuente: Elaboración propia con datos de www.nationmaster.com		

ANEXO DE LA GRÁFICA 14

Países	Remesas recibidas 2003
México	13,396
India	8,400
Filipinas	8,000
Pakistán	4,200
Bangladesh	3,200
Marruecos	3,200
Egipto	2,900
Tailandia	2,800
Colombia	2,500
China	2,400
República Dominicana	2,200
Líbano	2,100
El Salvador	2,100
Jordania	2,000
Brasil	2,000
Turquía	1,900
Sri Lanka	1,500
Polonia	1,400
Indonesia	1,300
Nigeria	1,300
Sudán	1,000
Federación Rusa	800
Croacia	800
Albania	700
Malasia	400

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL BANCO MUNDIAL

ANEXO DE LA GRÁFICA 15

Gasto en educación por estudiante 2005 (dólares) por países seleccionados			
País	Gasto en educación primaria por estudiante de 2005 usd	Gasto en educación secundaria por estudiante de 2005 usd	Gasto en educación terciaria por estudiante de 2005 usd
Argentina***	1389	1860	2965
Brasil*	870	1121	10054
Chile**	2139	2225	7011
Corea del Sur	3714	5159	6618
Dinamarca	7572	8113	14280
España	4168	5442	7455
EE.UU.	7560	8779	22234
Japón	5771	6534	11164
México	1357	1915	4341
Noruega	7404	9040	13189
Perú***	480	671	2088
Portugal	4181	5976	5199
Reino Unido	4415	5933	10753
Media OCDE	4850	6510	10052
* 2002, ** 2004, *** 1998			
Fuente: Elaboración propia con datos de www.oecd.org			
Países no miembros de la OCDE: Argentina, Brasil, Chile, Perú			

ANEXO DE LA GRÁFICA 16

Porcentaje de la población que vive por debajo de la línea de la pobreza					
Indicador de la Distribución del Ingreso (Coeficiente de Gini)					
País	Año	Pobreza	País	Año	Gini
Argentina	2006	26.9	Argentina	2006	0.483
Brasil	2005	31.0	Brasil	2005	0.567
Canadá	2003	15.9	Canadá	1998	0.331
Chile	2005	18.2	Chile	2003	0.538
China	2004	46.7	China	2002	0.440
Corea del Sur	2003	15.0	Corea del Sur	2000	0.358
Costa Rica	2004	18.0	Costa Rica	2000	0.465
Dinamarca	2003	4.3	Dinamarca	2002	0.232
Egipto	2005	20.0	Egipto	2001	0.344
España	2005	19.8	España	1990	0.325
Estados Unidos	2004	12.0	Estados Unidos	2004	0.450
Japón	2004	11.7	Japón	2002	0.381
México	2003	40.0	México	2000	0.546
Noruega	2004	7.0	Noruega	2000	0.258
Perú	2003	54.0	Perú	2000	0.498
Reino Unido	2002	17.0	Reino Unido	1999	0.368
Sudáfrica	2000	50	Sudáfrica	1995	0.593
Fuente: Elaboración propia con datos de https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/docs/notesanddefs.html					

ANEXO DE LA GRÁFICA 17

Costo del salario mínimo en dólares internacionales en países seleccionados (2004)		
<i>País</i>	<i>Salario mínimo anual (PPC)</i>	<i>Número de veces el salario mínimo anual de un trabajador mexicano en otros países</i>
México	1,576.80	1.00
Brasil	2,568.12	1.63
China	2,730.00	1.73
Perú	3,099.36	1.97
Chile	3,858.36	2.45
Marruecos	4,424.00	2.81
Argentina	5,318.04	3.37
Costa Rica	5,656.32	3.59
España	8,478.96	5.38
Japón	10,599.00	6.72
EE.UU.	10,712.00	6.79
Canadá	12,786.60	8.11
Reino Unido	13,797.00	8.75
Noruega	22,133.04	14.04
Dinamarca	22,966.32	14.57

ANEXO III. TABLA UTILIZADA PARA EL ANÁLISIS DISCRIMINANTE

País	Región económica	Índice de Bienestar de Prescott-Allen 2004	Salario mínimo anual en dólares internacionales 2004	Coefficiente de Gini diferentes años	% de la población que vive por debajo de la línea de la pobreza (2 usd diarios)
Argentina	1	48	5,318.04	52.2	44.3
Brasil	1	40	2,568.12	60.7	22
Canadá	2	60	12,786.60	31.5	11.3
Chile	1	43	3,858.36	56.7	20.6
China	3	32	2,730.00	40	46.7
Costa Rica	1	49	5,656.32	48.3	18
Dinamarca	2	56	22,966.32	33.7	8.9
España	2	47	8,478.96	32.5	11.6
Japón	2	53	10,599.00	30.3	11.7
Marruecos	3	34	4,424.00	39.5	14.3
México	1	33	1,576.80	53.1	40
Noruega	2	63	22,133.04	25.8	7
Perú	1	53	3,099.36	46.2	54
Reino Unido	2	52	13,797.00	36.8	17
EE.UU.	2	52	10,712.00	46	12

Fuente: Elaboración propia con datos de www.nationmaster.com, www.wikipedia.org, www.worldbank.org, www.cia.gov, www.unicef.org, www.undp.org

ANEXO IV

Función discriminante:

$$Y = f(X_1, X_2, X_3, \dots)$$

La función discriminante no será la única, si se parte de una clasificación en “g” grupos obteniéndose varios conjuntos de parámetros, es decir, varias funciones discriminantes, las cuales son:

$$Y_1 = f [X_1(\text{Gini}), X_2(\text{salario mínimo}), X_3(\text{Pobreza})]$$

$$Y_2 = f [X_1(\text{Índice de Bienestar Prescott-Allen})]$$

Group Statistics

Región económica		Media	Desviación estandar	Valid N (listwise)	
				Unweighted	Weighted
Países subdesarrollados América Latina	Índice de bienestar Prescott-Allen 2004	44,33	7,20	6	6,000
	Salario mínimo anual. Dolares internacionales 2004	3679,50	1588,57	6	6,000
	Distribución del ingreso. Coeficiente de Gini (Diferentes años)	52,87	5,32	6	6,000
	% de población que se encuentra por debajo de la línea internacional de pobreza (menos de 2 usd diarios)	33,15	14,95	6	6,000
Países Industrializados	Índice de bienestar Prescott-Allen 2004	54,71	5,41	7	7,000
	Salario mínimo anual. Dolares internacionales 2004	14496,13	5761,82	7	7,000
	Distribución del ingreso. Coeficiente de Gini (Diferentes años)	33,80	6,34	7	7,000
	% de población que se encuentra por debajo de la línea internacional de pobreza (menos de 2 usd diarios)	11,36	3,09	7	7,000
Países subdesarrollados Asia/África	Índice de bienestar Prescott-Allen 2004	33,00	1,41	2	2,000
	Salario mínimo anual. Dolares internacionales 2004	3577,00	1197,84	2	2,000
	Distribución del ingreso. Coeficiente de Gini (Diferentes años)	39,75	,35	2	2,000
	% de población que se encuentra por debajo de la línea internacional de pobreza (menos de 2 usd diarios)	30,50	22,91	2	2,000
Total	Índice de bienestar Prescott-Allen 2004	47,67	9,57	15	15,000
	Salario mínimo anual. Dolares internacionales 2004	8713,59	6825,01	15	15,000
	Distribución del ingreso. Coeficiente de Gini (Diferentes años)	42,22	10,60	15	15,000
	% de población que se encuentra por debajo de la línea internacional de pobreza (menos de 2 usd diarios)	22,63	15,53	15	15,000

Matriz de Correlación:

La matriz de correlación muestra la relación recíproca entre las variables del modelo, en donde encontramos que al aumentar la variable de salario mínimo anual en una unidad, el Índice de Bienestar aumentará en 0.56 unidades.

De igual manera, al decrecer la variable de concentración del ingreso (Gini), el Índice de bienestar de Prescott-Allen aumentará en 0.56 unidades.

Matriz de Correlación

	Índice de bienestar Prescott-Allen 2004	Salario mínimo anual. Dolares internacionales 2004	Distribución del ingreso. Coeficiente de Gini (Diferentes años)	% de población que se encuentra por debajo de la línea internacional de pobreza (menos de 2 usd diarios)
Correlación Índice de bienestar Prescott-Allen 2004	1,000	,559	-,556	,054
Salario mínimo anual. Dolares internacionales 2004	,559	1,000	-,350	-,197
Distribución del ingreso. Coeficiente de Gini (Diferentes años)	-,556	-,350	1,000	-,180
% de población que se encuentra por debajo de la línea internacional de pobreza (menos de 2 usd diarios)	,054	-,197	-,180	1,000

Fuente: Elaboración propia con datos de anexo III utilizando un análisis discriminante

Prueba de caja de igualdad de matrices de covarianzas

$$H_0: \text{COV}_1 = \text{COV}_2$$

$$H_a: \text{COV}_1 \neq \text{COV}_2$$

Al ser las covarianzas diferentes rechazamos la hipótesis nula que dice que las covarianzas son iguales.

Determinantes Log

Región económica	Nivel	Determinante Log
América Latina/Africa	4	25,518
Europa/Norte América	4	25,071
Asia	, ^a	, ^b
Grupos unidos	4	27,831

Los niveles y los logaritmos naturales determinantes son aquellos del grupo de matrices de covarianzas.

a. Nivel < 2

b. Algunos casos no suelen ser únicos

Fuente: Elaboración propia con datos de anexo III utilizando un análisis discriminante

Eigenvalores:

Los eigenvalores determinan el número de funciones discriminantes en donde la función 1 explica en 71.4 por ciento el modelo, mientras que la función 10 explica en 28.6 por ciento.

Al ser cercana a uno la correlación canónica, las dos funciones tienen una importante explicación dentro del modelo.

Eigenvalores

Función	Eigenvalor	% de Varianza	% Acumulado	Correlación Canónica
1	5,101 ^a	71,4	71,4	,914
2	2,041 ^a	28,6	100,0	,819

a. Las primeras 2 funciones discriminantes canónicas fueron utilizadas en el análisis.

Fuente: Elaboración propia con datos de anexo III utilizando un análisis discriminante

Wilk's Lambda:

Wilks' Lambda

Prueba de funciones	Wilks' Lambda	Chi-cuadrada	df	Sig.
1 a 2	,054	30,667	8	,000
2	,329	11,679	3	,009

Fuente: Elaboración propia con datos de anexo III utilizando un análisis discriminante

La prueba Lambda de Wilks muestra el poder discriminante de las funciones en donde observamos que la prueba de la función 1 tiene mayor poder discriminante que la función ya que se acerca más a cero. La significancia debe ser menor a 0.05.

Matriz de Estructura:

Con la matriz de estructura podemos darnos cuenta de las variables significativas para cada con los coeficientes marcados con asterisco, por lo que para la función 1, las variables explicativas son la distribución del ingreso, salario mínimo anual y pobreza. Mientras que para la función 2, la variable explicativa es el índice de bienestar de Prescott-Allen.

Matriz de Estructura

	Función	
	~ Y / Pobreza / w min	Índice de Bienestar
Distribución del ingreso. Coeficiente de Gini (Diferentes años)	,780*	,019
Salario mínimo anual. Dolares internacionales 2004	-,565*	,459
% de población que se encuentra por debajo de la línea internacional de pobreza (menos de 2 usd diarios)	,407*	-,264
Índice de bienestar Prescott-Allen 2004	-,350	,801*

*. Correlación absoluta más grande entre cada variable y función discriminante.

Fuente: Elaboración propia con datos de anexo III utilizando un análisis discriminante

ANEXO V

Sustento matemático del análisis discriminante**Procedimiento matemático:**

El procedimiento de Fisher toma como funciones discriminantes, combinaciones lineales de las variables clasificadoras de la forma:

$$D = u_1 Y_1 + u_2 Y_2 + \dots + u_p Y_p = u'Y$$

Sean $\{d_{gk} \ k=1, \dots, n_g; \ g=1, \dots, q\}$ los valores de la variable D en cada uno de los q grupos donde d_{gk} denota el valor de D en la k-ésima observación del g-ésimo

grupo

$$\left\{ \bar{d}_g = \frac{\sum_{k=1}^{n_g} d_{gk}}{n_g}; \ g = 1, \dots, q \right\}$$

Sean cada uno las medias muestrales de la variable D en

de los q grupos y sea $\bar{d} = \frac{\sum_{g=1}^q \sum_{k=1}^{n_g} d_{gk}}{n}$ la media de la variable D.

El procedimiento de Fisher determina el vector u que maximiza el cociente:

$$\frac{\text{Variabilidad entre grupos}}{\text{Variabilidad intra grupos}} = \frac{\frac{\sum_{g=1}^q n_g (\bar{d}_g - \bar{d})^2}{q-1}}{\frac{\sum_{g=1}^q \sum_{k=1}^{n_g} (d_{gk} - \bar{d}_g)^2}{n-q}} = \frac{\mathbf{u}' \mathbf{B} \mathbf{u}}{\mathbf{u}' \mathbf{W} \mathbf{u}} \frac{n-q}{q-1}$$

donde:

$$W = \sum_{g=1}^G \sum_{k=1}^{n_j} (\mathbf{y}_{gk} - \bar{\mathbf{y}}_g)(\mathbf{y}_{gk} - \bar{\mathbf{y}}_g)' = \sum_{g=1}^G W_g =$$

$$\begin{bmatrix} \sum_{g=1}^G \sum_{k=1}^{n_g} (\mathbf{y}_{1gk} - \bar{\mathbf{y}}_{1g})^2 & \cdots & \sum_{g=1}^G \sum_{k=1}^{n_g} (\mathbf{y}_{1gk} - \bar{\mathbf{y}}_{1g})(\mathbf{y}_{Kgk} - \bar{\mathbf{y}}_{Kg}) \\ \cdots & \cdots & \cdots \\ \sum_{g=1}^G \sum_{k=1}^{n_g} (\mathbf{y}_{Kgk} - \bar{\mathbf{y}}_{Kg})(\mathbf{y}_{1gk} - \bar{\mathbf{y}}_{1g}) & \cdots & \sum_{g=1}^G \sum_{k=1}^{n_g} (\mathbf{y}_{Kgk} - \bar{\mathbf{y}}_{Kg})^2 \end{bmatrix}$$

es la matriz de suma de cuadrados *intra-grupos*

$$B = \sum_{g=1}^G n_g (\bar{\mathbf{y}}_g - \bar{\mathbf{y}})(\bar{\mathbf{y}}_g - \bar{\mathbf{y}})' =$$

$$\begin{bmatrix} \sum_{g=1}^G n_g (\bar{\mathbf{y}}_{1g} - \bar{\mathbf{y}}_1)^2 & \cdots & \sum_{g=1}^G n_g (\bar{\mathbf{y}}_{1g} - \bar{\mathbf{y}}_1)(\bar{\mathbf{y}}_{Kg} - \bar{\mathbf{y}}_K) \\ \cdots & \cdots & \cdots \\ \sum_{g=1}^G n_g (\bar{\mathbf{y}}_{Kg} - \bar{\mathbf{y}}_K)(\bar{\mathbf{y}}_{1g} - \bar{\mathbf{y}}_1) & \cdots & \sum_{g=1}^G n_g (\bar{\mathbf{y}}_{Kg} - \bar{\mathbf{y}}_K)^2 \end{bmatrix}$$

es la matriz de suma de cuadrados *inter-grupos*.

Se impone, además, la condición de normalización $\mathbf{u}'W\mathbf{u} = 1$

La solución viene dada por el vector propio \mathbf{u}_1 de $W^{-1}B$ asociado al mayor valor propio l_1 de esta matriz.

En general, si se quieren calcular r funciones discriminantes con varianza 1, y que sean incorrelacionadas entre sí, es decir, que verifiquen que $\mathbf{u}_i'W\mathbf{u}_j = d_{ij}$; $i, j=1, \dots, r$, se obtienen como soluciones los r vectores propios de $W^{-1}B$ asociados a los r mayores valores propios de esta matriz $l_1 \geq l_2 \geq \dots \geq l_r > 0$. A las

funciones $D_i = u_i'Y$ $i=1, \dots, r$ se les llama funciones discriminantes canónicas o funciones discriminantes de Fisher.

Observación

Si r es el número de funciones discriminantes se tiene que $W_D = I_r$ y $B_D = \text{diag}(l_1, \dots, l_r)$ donde W_D y B_D son las matrices W y B calculadas utilizando las puntuaciones discriminantes. Se sigue que:

$$\sum_{g=1}^q n_g (\bar{d}_g^i - \bar{d}^i)^2 \quad ; i=1, \dots, r$$

donde $\{\bar{d}_g^i; g=1, \dots, q\}$ son las puntuaciones medias de la i -ésima función discriminante en los q grupos y \bar{d}^i es la puntuación media total.

Por lo tanto, los valores propios $\{l_i; i=1, \dots, r\}$ miden el poder de discriminación de la i -ésima función discriminante de forma que si $l_i=0$ la función discriminante no tiene ningún poder discriminante. Dado que el rango de la matriz $W^{-1}B$ es a lo más $\min\{q-1, p\}$ el número máximo de funciones discriminantes que se podrán calcular será igual a $\min\{q-1, p\}$.

Lambda de Wilks

Es un estadístico que mide el poder discriminante de un conjunto de variables. Viene dada por:

$$L = \frac{|W|}{|W + B|} = \frac{1}{\prod_{i=1}^{\min(q-1, p)} (1 + \lambda_i)}$$

y toma valores entre 0 y 1 de forma que, cuanto más cerca de 0 esté, mayor es el poder discriminante de las variables consideradas y cuanto más cerca de 1, menor es dicho poder.

Este estadístico tiene una distribución *lambda de Wilks* con p , $q-1$ y $n-q$ grados de libertad si se verifica la hipótesis nula:

$$H_0: Y/G_i \sim Np(\mathbf{m}_i, \mathbf{S}); \quad i=1, \dots, q \quad \text{con } \mathbf{m}_1 = \dots = \mathbf{m}_q \quad \hat{U}$$

$$\hat{U} H_0: l_1 = \dots = l_{\min\{q-1, p\}} = 0$$

Correlación canónica

La i -ésima correlación canónica viene dada por:

$$CR_i = \sqrt{\frac{\lambda_i}{1 + \lambda_i}} \quad i = 1, \dots, r$$

y mide, en términos relativos, el poder discriminante de la i -ésima función discriminante ya que es el porcentaje de la variación total en dicha función que es explicada por las diferencias entre los grupos.

Toma valores entre 0 y 1 de forma que, cuanto más cerca de 1 esté su valor, mayor es la potencia discriminante de la i -ésima función discriminante.

Determinación del número de funciones discriminantes

El número de funciones discriminantes significativas se determina mediante un contraste de hipótesis secuencial.

Si denotamos por k =número de funciones discriminantes significativas el proceso comienza con $k=0$. En el $(k+1)$ -ésimo paso del algoritmo la hipótesis nula a contrastar es:

$$H_0: l_{k+1} = \dots = l_{\min\{q-1, p\}} = 0$$

y el estadístico de contraste viene dado por:

$$T = \left(n - 1 - \frac{p + q}{2} \right)^{\sum_{j=k+1}^{\min\{q-1, p\}} \log(1 + \lambda_j)}$$

el cual se distribuye como una $\chi^2_{(p-k)(q-k-1)}$ si H_0 es verdad.

El p-valor asociado al contraste viene dado por:

$$P[\chi^2_{(p-k)(q-k-1)} \geq T_{\text{obs}}]$$

donde T_{obs} es el valor observado de T .

El contraste para en el primer valor de k para el cual la hipótesis nula H_0 se acepta.

Matriz de estructura

Es una matriz $p \times r$ que contiene, por filas, los coeficientes de correlación de las funciones discriminantes con las variables originales. De esta forma es posible interpretar el significado de las mismas utilizando, para cada una de ellas, aquellas variables con las que está más correlacionada. De cara a facilitar dicha interpretación se suelen realizar rotaciones ortogonales del espacio de discriminación similares a las utilizadas por el Análisis Factorial.

Coefficientes estandarizados de las funciones discriminantes

Vienen dados por la expresión:

$$\mathbf{u}^* = \mathbf{F}^{-1}\mathbf{u}$$

donde $\mathbf{F} = \text{diag}(s_{jj}^{1/2})$ siendo s_{jj} elemento de la diagonal de la

$$\bar{\mathbf{S}} = \frac{\mathbf{W}}{\mathbf{n} - \mathbf{G}}$$

matriz. A partir de ellos se puede deducir la expresión matemática de las funciones discriminantes en términos de las variables originales estandarizadas. Estos coeficientes son poco fiables si existen problemas de multicolinealidad entre las variables clasificadoras.

Significación estadística

Se evalúa comparando los resultados obtenidos con los que se obtendrían aplicando un mecanismo aleatorio. Los dos mecanismos más utilizados son el criterio de aleatoriedad proporcional, que clasifica de acuerdo a la

distribución $\left\{ \frac{n_g}{n}; g = 1, \dots, q \right\}$ y el de máxima aleatoriedad que clasifica todas las observaciones asignándolas al grupo de mayor tamaño.

Para comparar los resultados se utilizan estadísticos con distribución aproximadamente normal bajo la hipótesis de que no existen diferencias. Así, en el caso de que el criterio utilizado sea el del mecanismo aleatorio.

$$Z_g = \frac{(o_g - e_g) \sqrt{n_g}}{\sqrt{e_g (n_g - e_g)}}$$

para evaluar los resultados en cada grupo y

$$Z = \frac{(o - e) \sqrt{n}}{\sqrt{e(n - e)}}$$

para evaluar el proceso globalmente

siendo:

og = ngg número de clasificaciones correctas en el grupo g

$\frac{n_g^2}{n}$
eg = n el número esperado de dichas clasificaciones

$o = \sum_{g=1}^G o_g$ número de clasificaciones correctas

$$e = \sum_{k=1}^G e_{kk} \text{ el número de clasificaciones correctas esperadas}$$

BIBLIOGRAFÍA

- Adam Smith, “ Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, México, Fondo de Cultura Económica, 1992
- David, Ricardo “Principios de Economía política y tributación”, Fondo de Cultura Económica, México 1973
- De la Cueva, Mario “Derecho mexicano del trabajo” Tomo I, Ed. Porrúa, México, 1949
- Ernest Mandel “ Introducción a la Teoría Económica Marxista” Serie Popular Era México 1964
- Keynes, Jonh “Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero” Fondo de Cultura Económica, México 2000
- Manuel Aguilera Verduzco “Crecimiento Económico y Distribución del Ingreso. Balance Teórico y Evidencia Empírica” Facultad de Economía, UNAM, México 1998
- Marx, Carlos “ El capital: crítica de la economía política”, Tomo I Volumen I, Fondo de Cultura Económica, México 2001.
- México. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, (Leyes y Códigos de México). 109ª. Ed. Colección Porrúa, 1995
- Nath, S.K. “Una perspectiva de la economía del bienestar”, Colección Macmillan Vicens-vives de economía, España 1976
- Pigou, A.C. “The Economics of welfare”. Macmillan Londres 1924
- Rouaix, Pastor “Génesis de los artículos 27 y 123” Ed. Comisión Nacional Editorial del C.E.N. del P.R.I., México, 1984.
- Stiglitz, Joseph. “La economía del sector público” Antonio Bosch , Barcelona, 1998.
- Todaro. Michael P. “ Economía para un Mundo en Desarrollo” Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1987.
- Todaro, Michael P. “El desarrollo económico del tercer mundo” Ed. Alianza

HEMEROGRAFÍA

- Banco de México. INPC 2a quincena Junio 2002.
- Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos. enero-marzo 2005
- Faesler, Julio “La ilusión de las maquilas”, en revista Expansión, num. 915, a. XXXVI, 18 de mayo del 2005 p.16
- INEGI, Encuesta Nacional de Empleo 2004.
- La Jornada, (Huerta González Arturo, El modelo neoliberal), Diario. México D.F. Enero 28 de 1995, p. 28
- Secretaria del Trabajo y Prevención Social. Estadísticas laborales, 2004.
- Spiridonava, Atlas y Otros, Curso Superior de Economía Política 1. Tratados y Manuales Grijalbo. Pág. 45.

CIBERGRAFÍA

- Comisión Nacional de Salarios Mínimos
<http://www.conasami.gor.mx/formatestimonios.aspx?ID=8&int=D>
- www.mexicomaxico.org
- <http://www.banxico.org.mx>
- Ortiz Wadgymer, “Hacia un balance sexenal 1988-1994”, Edición internet, gestión y estrategias, departamento de administración,
<http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num6/art3.html>
- Ceja Mena, Concepción. “La política social mexicana de cara a la pobreza”. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales. Universidad de Barcelona. Vol. VIII. Num. 176. 1 de noviembre de 2004
<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-176.htm>
- Knight, Danielle. “Miden vínculo entre ambiente y calidad de vida” artículo de Terramerica revista electrónica, 2004.
- www.nationmaster.com

-
- www.unfpa.org
 - <http://lukor.com/not-mun/america/0601/02204720.htm>
 - <http://es.wikipedia.org>
 - www.chinatoday.com.cn
 - www.oecd.org
 - www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/docs/notesanddefs.html
 - www.worldbank.org
 - www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/data/dbginim.cfm
 - www.cia.gov
 - www.unicef.org
 - www.undp.org