

Algunas consideraciones sobre los salarios en el contexto del neoliberalismo económico

Gerardo González Chávez*

En los últimos años se ha dado una transformación de la competencia en el mercado mundial; para ello fue necesario implantar un nuevo patrón de acumulación capitalista, distinto al que prevaleció por más de 40 años. Este cambio de patrón generó una serie de problemas en la correlación de fuerzas entre los distintos sectores de la sociedad; observada muy claramente en la formación de grandes conglomerados capitalistas y una intensificación competitiva de la fuerza laboral. Estas modificaciones se presentaron como un proceso de modernización industrial o reestructuración productiva en un mundo que cambia cada día y en donde cada nación se enfrenta a una apertura comercial más amplia que exige mayor productividad para enfrentar la competencia, así como la “reducción” de los salarios y las prestaciones laborales en el nuevo contexto internacional. En el presente artículo nos proponemos analizar algunos aspectos que nos permita reflexionar sobre la relación entre los cambios liberales y el comportamiento de los salarios en el nuevo contexto internacional.

* Investigador del Área Sectores Productivos y Clases Sociales, del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

En un proceso dinámico y acentuado, la producción capitalista sigue ampliando su área de influencia a todos los rincones del mundo, la necesidad de un mercado mundial más amplio ha conducido a una mayor concentración y centralización de los capitales a nivel internacional. Los empresarios que han podido dar este paso se están integrando a las grandes asociaciones capitalistas y al fortalecimiento del capital financiero de los países más desarrollados, generando una competencia mucho más aguda por el control de los mercados.

El reparto del mercado mundial nos incluye como un campo muy importante para la inversión extranjera en esta nueva conformación internacional.

Sin embargo, este proceso no ha sido fácil ya que se enfrentó con una serie de trabas impuestas por un molde de acumulación que ahora se le cataloga como "desgastado" y al que se tenía que sustituir.

En el caso de México, y de la mayor parte de los países subdesarrollados, la oportunidad llegó cuando se presenta la crisis de la deuda y la necesidad de renegociación y solicitud de nuevos créditos y los países prestatarios aprovechan el momento para "liberar" al sistema económico de una serie de mecanismos y reglamentaciones que el Estado Nacional había impuesto.

Por medio de los acuerdos firmados con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, se hizo posible el establecimiento de distintos compromisos y programas tendientes a limitar lo más posible la intervención directa del Estado en la economía y centrar su atención en políticas que beneficiaran las condiciones del mercado, como es el caso de la política impositiva, el impulso a la inversión privada y la reducción de la actividad estatal en la prestación de bienes y servicios que a la iniciativa privada le interesa controlar.

La liberalización de los fondos de préstamo estuvieron supeditados, en sus distintas fases, al cumplimiento de los acuerdos firmados. Es decir que, por medio de los préstamos otorgados, se logra incidir de manera determinante en la estructuración de programas económicos específicos y asumir, por este medio, funciones de evaluación, supervisión, control y vigilancia muy extensa de nuestra economía.

Es un proceso que se fue encaminando junto con Estados Unidos al impulsar una creciente liberalización comercial, disminu-

ción arancelaria, facilidades de inversión, etc. El retiro o descuido por parte del Estado de actividades muy importantes en el desarrollo social como la salud, educación,¹ recreación, entre otros, sectores todos en los que se interesaba la iniciativa privada nacional e internacional, por ello, el alejamiento del Estado de estas actividades adquiere cada día mayor importancia.

En un contexto más global, al derribarse paulatinamente todas las barreras que se oponían a esta política neoliberal, se van conformando grandes bloques económicos regionales: a) La Comunidad Económica Europea, b) lo que sería el Mercado Común Norteamericano (Canadá, Estados Unidos de Norteamérica y México, además de la subordinación de los otros países latinoamericanos a través de firmas parciales o regionales con nuestro país) y, por último, c) el de la Comunidad Económica del Pacífico Asiático. Además de los grandes mercados que se abren con el desmembramiento de los países socialistas que se están incorporando, rápidamente, a la influencia del imperialismo capitalista.

De una o de otra forma se están incorporando a estos grandes bloques la mayoría de los países del mundo, creando con ello las nuevas fuerzas de competencia internacional.

El nuevo modelo de acumulación requiere de la liberalización plena de la economía y el alejamiento del Estado de los sectores que le interesa controlar a la iniciativa privada. Asimismo, esta nueva orientación persigue el aumento generalizado de la productividad e intensidad del trabajo, como requisito imprescindible para poder competir en el mercado mundial de los grandes bloques capitalistas.

Nuestro país, al quedar integrado en el bloque del Mercado Común Norteamericano, se ubica en una posición muy adecuada para poder desplegar un programa amplio en la transformación y modernización de algunos sectores de la actividad productiva. Empero, el interés fundamental está concentrado, en estos momentos, en la posibilidad de ser una fuente de fuerza de trabajo muy

¹ El especialista en cuestiones educativas, Olac Fuentes Molinar, describe los resultados de este proceso "(...) a partir de 1983, al revertirse la tendencia de expansión financiera, la administración federal ingresó a una fase de "negligencia benigna", dejando a las universidades la responsabilidad de adaptarse a la restricción económica generalizada". Véase la entrevista hecha por Saldierna, Georgina. "Asume el gobierno una actitud fiscalizadora con universidades", *La Jornada*, 13 de septiembre de 1991, p. 19.

grande para aquellas actividades que sean altamente intensivas en mano de obra, además de asegurar un mercado de materias primas controladas directamente por el gran consumidor y hacer más intensa la lucha por el puesto de trabajo entre los mexicanos y los asalariados de los países más avanzados, con lo cual se logra el doble efecto de reducir el salario global y atentar en contra de las conquistas laborales, adquiridas en un largo proceso histórico.

Las más interesadas en esta apertura comercial son las grandes empresas trasnacionales de Estados Unidos, ya que necesitan asegurar la libertad de flujos comerciales, de capital y de trabajadores ante la nueva coyuntura internacional. Además de que la formación de bloques económicos, en otras partes del mundo, les obliga a tratar de fortalecer su deteriorada hegemonía y buscar el control de lo que será en un futuro cercano el mercado más grande del mundo.

“Ello significaría la supresión de los aranceles y medidas restrictivas para el movimiento de mercancías, así como los obstáculos que ahora existen para las inversiones de capital y para los movimientos de mano de obra. A más largo plazo, la integración económica conduciría a la integración política, es decir, a la formación de Estados Unidos de América del Norte”.²

Con estos acuerdos se está logrando también ampliar los mercados para la creciente producción, así como abrir nuevas oportunidades de inversión para sus capitales y disponer de una mano de obra abundante y barata que permite al capital obtener utilidades muy elevadas.

De lo expuesto hasta ahora, podemos deducir que la apertura comercial e instrumentación global de la política neoliberal, ha sido paulatina, pero mucho más intensa a partir de los primeros acuerdos con los organismos financieros internacionales. En el caso de México, esos acuerdos vienen desde 1976 y se profundizan con la crisis económica de 1982, al derribar definitivamente muchos instrumentos proteccionistas que, por las condiciones internas, no se habían atrevido a tocar.

En esta perspectiva, poco a poco se ha ido definiendo el nuevo papel que le corresponde a México en el concierto mundial, en don-

² Ceceña Gámez, José Luis. “Mercado común de América del Norte”, *Problemas del Desarrollo*. México, IIEC-UNAM, vol. XXI, núm. 83, octubre-diciembre de 1990, p. 12.

de se le asigna un papel preponderantemente **maquilador** le las grandes empresas trasnacionales, dentro de la nueva división internacional del trabajo, que nos explica el acelerado crecimiento de la producción maquiladora. En los últimos años, su dinamismo ha sido extraordinario aun en los momentos en que la crisis ha afectado a grandes sectores de la economía. El costo laboral ha sido uno de los factores claves para atraer a estos capitales, ya que la competitividad internacional de la fuerza laboral mexicana permitió el desplazamiento de distintos capitales hacia nuestro país, por el costo salarial tan reducido. Por esta razón, “En la última década (1979-1989), el empleo en la maquiladora se incrementó en 385% y la concentración pasó de 206 trabajadores por establecimiento a 259. En 1990 el personal ocupado por la industria maquiladora asciende a medio millón de personas distribuidas en un total de 1 959 establecimientos”.³

Dentro de la nueva división del trabajo se traslada parte del proceso productivo a nuestro país, como forma de abaratar el costo de las mercancías y, por ese medio, poder competir en condiciones mejores en el mercado mundial. Es decir, a costa del valor de la fuerza de trabajo mexicana, los productos extranjeros son más competitivos en el mercado internacional, sobre todo si observamos que el grueso de la producción no es consumida dentro de las fronteras nacionales sino por el mercado mundial.

El razonamiento, en este sentido, apunta a la necesidad de que nuestro país proporcione costos laborales adecuados a las nuevas condiciones del mercado y el establecimiento de salarios cada vez más bajos y competitivos, además de seguir garantizando un nivel reducido en las prestaciones sociales al buscar condiciones legales más favorables a las nuevas formas de “flexibilización del trabajo”.

La política económica actual hace énfasis en la libertad comercial, aunque ello represente costos sociales muy grandes. Para moderar el enfrentamiento de la sociedad política con la sociedad civil, se hace necesario, por parte de la primera, la justificación de su proceder por todos los medios, sin escatimar recursos, tendientes a encubrir los efectos colaterales de esta forma de crecimiento, ase-

³ Ceceña Martorella; Ana Esther. “El peligro de un futuro maquilador”, *Momento Económico*, México, IIEC-UNAM, núm. 54, marzo-abril de 1991, p. 2.

gurando que la mayor competitividad internacional permitirá mejorar la productividad y la eficiencia ante un mercado cada vez más libre, para crear mayores niveles de exportación y generar los empleos que la economía requiere; además de desacreditar la anterior estrategia económica keynesiana que buscaba la mayor intervención directa del Estado en la economía y su acción política de control; absorbiendo las demandas campesinas y obreras y cooperando a sus organizaciones políticas a través de lo que dio en llamarse populismo.

Los factores que explican la intervención directa del Estado en la economía, son producto de un largo proceso histórico que parte desde la propia Constitución Política de 1917, en donde se establecieron las bases para que se desempeñara como el principal promotor de la acumulación capitalista, en la medida en que se transformó en extraordinario demandante de mercancías producidas por la empresa privada así como, en un gran solicitante de fuerza de trabajo, como consecuencia del gran número de funciones que se atribuye. Esos mecanismos sirvieron también para controlar el movimiento obrero, someter al campesino, fortalecer el Estado y poder configurar una forma de desarrollo capitalista en la economía en donde su papel como financista del sector industrial creó condiciones para un rápido desarrollo, realizando los gastos que deberían desembolsar los empresarios en forma individual para poder capitalizar su inversión.

En general, el Estado fue interviniendo en aquellos sectores que afectaban el proceso de la acumulación conjunta del capital, ya fuera porque la producción privada se presentara como ineficiente o incapaz para cubrir las necesidades de la demanda de otros capitales o para regular la tasa de beneficio de un determinado sector. Intervino también en aquellos casos en que la producción de ciertos bienes o servicios no interesaban al sector privado, por tener una tasa de ganancia muy pequeña o por ser el ciclo de rotación del capital demasiado largo y de gran volumen, etc.; en síntesis, la acción del Estado facilitó la acumulación privada y garantizó un promedio alto de ganancias.

La participación del Estado también se desplazó hacia la satisfacción de los requerimientos en infraestructura y la aplicación de una política de control y bajos salarios como elementos claves que permiten entender el crecimiento industrial de un amplio periodo de la historia del país, además del impulso que le da a industrias

como la petroquímica, automotriz, a la producción de aparatos domésticos, etc., con lo cual se amplió muchísimo el mercado interno. Sin esta participación hubieran sido imposibles los cambios que se observaron en el desarrollo capitalista del país, además de que el proceso de acumulación no se hubiera dado sin su acción directa.

Al finalizar la década de los sesenta, el país soportó una severa recesión económica y una inconformidad social profunda que le planteó la utilización de la fuerza pública para detener el proceso.

Con la llegada al poder de Luis Echeverría se planteó la profundización de la política populista para tratar de recuperar al consenso **perdido**. Se hizo mucho hincapié en la necesidad de transformar el modelo de desarrollo estabilizador por uno de "crecimiento compartido" buscando un reparto más equitativo de la riqueza, teniendo como marco el "rescate de los principios esenciales de la Revolución Mexicana".

Los empresarios calificaron esta política como "socializante y populista" porque atentaba contra los intereses inmediatos de algunos sectores de la burguesía, lo cual generó una "crisis de confianza" entre los empresarios y el gobierno en la que éstos no dejaron de mostrar su inconformidad en forma directa con desplegados en la prensa, presión económica y rumores que creaban inestabilidad.

En este contexto, se muestran con mayor claridad dos tendencias en la dirección del gobierno, la primera pugnaba por el control presupuestario y la reducción del déficit estatal, en donde predominan las ideas monetaristas. La segunda se perfilaba como una actitud reformista, defendida por Echeverría, que interpretaba la mayor intervención del Estado en la economía como un medio para "lograr el crecimiento y poder distribuir la riqueza". Al poner en práctica algunos elementos populistas se recrudece el enfrentamiento entre los sectores burgueses y el gobierno de Echeverría. El desafío al presidente es más abierto por medio de la amenaza de paros patronales en distintos estados del país (concretamente en Puebla, Sonora y Sinaloa), además de intensificar la campaña de rumores que iban desde las vacunas esterilizantes hasta supuestos golpes de Estado.⁴ Con éstas y otras medidas se frena

⁴ Un desarrollo muy puntual de los distintos conflictos y la situación política que se vivía en estos momentos la podemos encontrar en el texto de Américo Saldivar. *Ideología y política del estado mexicano*. México, Siglo XXI, editores, 1988. En particular, p. 108.

el intento reformista que buscaba modificar las tasas impositivas a las empresas y la redistribución del ingreso.

Es verdad que a lo largo del gobierno de Luis Echeverría, la burocracia sindical enfrentó un creciente movimiento de insurgencia sindical y de escisión de una gran parte de las organizaciones bajo su control, lo que los obligó a encabezar las demandas salariales y mediatizar la inconformidad a través de cauces institucionales. Esta situación impidió el deterioro del nivel de vida y, muy por el contrario, se detectó un relativo mejoramiento del salario real que venía desde la década anterior.

Precisamente, es en las negociaciones salariales en donde el enfrentamiento entre el Estado y los patronos es más agudo, ya que se toma este mecanismo como optativo para “distribuir la riqueza”, en la medida en que la reforma fiscal había fracasado, además de que las movilizaciones obreras se intensificaron como producto de la agudización de la inflación que los obligó a presionar por el mejoramiento de sus salarios.

Como ya dijimos, en este enfrentamiento se observan con mayor claridad los dos proyectos de acumulación capitalista: uno que postula el rescate y profundización del programa cardenista al buscar la expansión económica e intervención directa del Estado para distribuir la riqueza; y, el otro, que defiende una política contraccionista y neoliberal por medio de la utilización de las propuestas monetaristas y de restricción del gasto, puntos muy semejantes a las “sugerencias” de los organismos financieros internacionales.

La expansión del gasto del gobierno propició una constante demanda de recursos del exterior y un crecimiento acentuado de la deuda pública. Al mismo tiempo estas necesidades financieras y los gastos gubernamentales crecientes propician la firma de acuerdos con el capital financiero internacional, que van sujetando nuestra política a sus designios, aunque con particularidades distintas, de acuerdo a la situación económica prevaleciente. Así, por ejemplo, el gobierno de José López Portillo tuvo mayores oportunidades en el manejo político como consecuencia de la cantidad de recursos que manejó por el *boom* petrolero. No debemos olvidar que mezcló una política de fomento y ampliación del gasto social en determinados sectores con la austeridad y control salarial acordados con el FMI y el Banco Mundial.

La primera medida, en este sentido, fue el establecimiento, en 1977, de un “tope” a las negociaciones salariales por debajo de

los índices de precios, con lo que se logró una rápida caída del salario real de la mayor parte de los trabajadores, en tanto se liberaban los precios y se establecían medidas de apoyo al capital para encauzar los recursos hacia los sectores “prioritarios” y a la creación de infraestructura, además de la política de subsidios, en beneficio empresarial, de los sectores controlados por el gobierno.

Las organizaciones patronales aplaudieron esta política que “estandarizaba” los costos de producción y permitía, según afirmaban, salir del “atolladero”, además de pedir el retorno a la revisión bienal de los salarios que unos años antes se había legalizado y, también, sugieren el castigo corporal de los “abusos de la huelga”, así como mantener los controles de salarios dejándolos a la “capacidad económica de cada empresa”.

La respuesta del movimiento obrero oficial para tratar de detener esta política no pasó del ámbito discursivo, sin movilización real y con un sometimiento desesperante a la política oficial.

Por su lado, el movimiento sindical independiente se manifestó en contra de la política aplicada por el gobierno a través del estallido de una cantidad muy importante de huelgas, con movilizaciones, mítines y rechazo a la política de las centrales oficiales que apoyaban a aquél.

Al finalizar la administración de López Portillo, la inestabilidad del mercado mundial de los energéticos y la caída tan brusca de los precios, pusieron a la recesión económica en sus justos términos. Ello se manifestó con toda su rigurosidad en 1982, cuando se tiene que devaluar el peso y se intensifica la especulación y la fuga de capitales. Esta situación provocó un enfrentamiento directo entre los intereses inmediatos de la burguesía financiera y el Estado.

En su último informe de gobierno, López Portillo, increpa a los “empresarios desnacionalizadores”, al señalarlos como responsables de la pérdida de confianza en el peso que causó la devaluación, así como de ser los principales poseedores del capital fugado y del incremento del monto total de la deuda, terminando su discurso anunciando la expropiación de la banca y el control de cambios.

Como podemos deducir, la transformación del modelo de acumulación enfrentó diversos problemas, sin embargo, finalmente, se le conduce a estrechar los lazos económicos con el capitalismo internacional, paulatinamente se fueron aplicando las “recomendaciones” planteadas por el FMI, encaminadas a: disminuir el dé-

ficat estatal por medio de la reducción de los gastos sociales, el control rígido de los salarios, la apertura comercial, el fomento a la inversión privada, el alejamiento del Estado de la actividad económica, etc., aunque, como vimos, no estuvo exenta de problemas, se fue imponiendo a través de la conexión con los capitales internacionales en el mercado mundial.

Para lograr la plena aplicación de esta política era necesario desechar el antiguo "modelo de desarrollo", para lo cual se hace imprescindible cuestionar la política del "Estado benefactor, populista o keynesiano" y desacreditar a sus antiguos precursores; en este sentido se le cataloga como un modelo económico obsoleto al que había que sustituir para así poder implantar la nueva forma de desarrollo capitalista.

La participación deficitaria del Estado tendría que ser eliminada, sus empresas serían subastadas o reestructuradas para que fueran productivas, el mercado debería de liberarse y dejarlo al libre juego de la oferta y la demanda, aunque se aclara que en las cuestiones laborales sí debería existir un cierto control en cuanto a la "moderación" de las conquistas obreras y las normas para la revisión de los contratos colectivos de trabajo, además de plantear la necesidad de reformar la Ley Federal del Trabajo para hacerla más "flexible". En fin, el planteamiento está centrado en modificar todos aquellos aspectos que impiden una acumulación libre del capital. Se trata de sustituir las formas de acumulación capitalista tradicionales por un sistema más "moderno" que nos permitirá integrarnos a la competencia internacional de manera mucho más efectiva.

Uno de los principales obstáculos en el establecimiento de la nueva política lo representaba el movimiento obrero oficial, antes un interlocutor esencial del gobierno, y que ahora se presenta como un elemento secundario al que se le hace poco caso, se le maltrata y desmantela. Para lograr lo anterior, se intensifican las críticas al "populismo" y se desechan las expectativas de mejoramiento social que el propio gobierno había generado, la nueva administración manifiesta no tener ahora ni la intención ni los medios para satisfacer esas demandas y porque "el nuevo grupo en el poder" encaminó todo su esfuerzo a satisfacer a los acreedores extranjeros, con el propósito de adquirir nuevos préstamos y "negociar" la pesada deuda externa. La documentación oficial destaca estos cambios de la siguiente forma:

En 1983 da inicio el proceso de saneamiento de las finanzas públicas que en la actualidad continúa consolidándose (...). El logro de esta meta ha requerido un esfuerzo sustancial del gobierno en varios frentes de acción. Entre las primeras medidas sobresalió la aplicación de recortes presupuestales generalizados. A continuación se utilizaron políticas más selectivas, entre ellas, una enérgica reducción del número de organismos públicos y de empresas paraestatales.

Un segundo elemento de la actual estrategia de crecimiento orientada a lograr una mayor eficiencia general de la economía, es el papel cada vez más relevante de los mercados en la asignación de los recursos y, por tanto, en la determinación de la mezcla de insumos para la producción. Esto se ha propiciado por dos caminos: por un lado, a través de la ya mencionada menor participación del estado como propietario de empresas; y por el otro, mediante una importante mejora de la calidad del marco regulatorio.⁵

El nuevo proyecto requería entonces de negociaciones más directas y subordinadas a esta política. El salario debería de ser establecido por el gobierno de acuerdo a las necesidades de sus programas. En este sentido era prioritario marginar al sindicalismo tanto oficial como independiente. Es así como podemos explicarnos por qué, organizaciones como la Confederación de Trabajadores de México (CTM) o, el núcleo mayor, el Congreso del Trabajo, fueron perdiendo poder de decisión en las cuestiones fundamentales; se les limitó al simple papel de firmantes de las modificaciones salariales que el gobierno determinaba.

Esta situación tuvo su punto culminante cuando se planteó la movilización obrera, en 1983, al inicio del gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado, que terminó con la subordinación y el desprestigio del movimiento obrero oficial sujeto a los designios directos del gobierno. En tanto que el sindicalismo independiente se vio indefenso frente a la embestida del gobierno que acentuó la represión, a la vez que los trabajadores continuaron viendo cómo se deterioraban, aún más, sus condiciones de vida. Sin embargo, fue el sindicalismo independiente quien manifestó con mayor firmeza su oposición a la política neoliberal que ahora se imponía más abiertamente.

⁵ Banco de México. *Informe anual 1990*. México, Dirección de Investigaciones Económicas, abril 1991, pp. 4-5.

Al interior del propio partido del gobierno, los conflictos internos son cada vez más inocultables como resultado del enfrentamiento de los proyectos de desarrollo capitalista, el choque entre los "tecnócratas" y la "generación de políticos" que fueron desplazados al arribo de este grupo con ideas neoliberales, hechos que intensificaron el conflicto.

Surge la Corriente Democrática (CD), al interior del Partido Revolucionario Institucional (PRI), como un grupo cuestionador desde adentro, de la conducción de la política económica de la administración de Miguel de la Madrid, ya que profundizó la política contraria a los intereses de los trabajadores en distintos niveles que van desde la reducción drástica de sus salarios reales, hasta el recorte del gasto público en áreas sociales, su afán por el pago puntual de la deuda externa, la venta de las empresas de participación estatal, la política tibia en los conflictos internacionales, así como el despido de un gran número de trabajadores y la liberalización de precios, sin dejar de mencionar la represión a las organizaciones sindicales, las restricciones a sus contratos colectivos y el control rígido de sus organizaciones. Asimismo, señalaban que el Estado tendía a ligarse a los grupos representantes del gran capital monopólico nacional e internacional, además de orientarse hacia la derecha con una ideología conservadora, muy parecida a los postulados del Partido Acción Nacional (PAN). Esta lucha se intensificó en junio de 1987, cuando se da la coyuntura de elección interna por el "destape" del candidato oficial para la sucesión presidencial.

Se propicia la expulsión de los miembros de la CD cuando deciden lanzar como candidato al ingeniero Cuauhtémoc Cárdenas a la presidencia de la República. A partir de este momento la vida política del país se vuelve más intensa; el PAN selecciona al empresario norteño Manuel de Jesús Cloutier como su candidato. Se fusionan el Partido Socialista Unificado de México con el Partido Mexicano de los Trabajadores (junto con otras organizaciones políticas) para dar origen al Partido Mexicano Socialista (PMS) teniendo como aspirante a la presidencia al ingeniero Heberto Castillo, en disputa con el licenciado Carlos Salinas de Gortari, quien fue nominado candidato por parte del PRI.

Lo importante de estos momentos es que el proyecto encabezado por Cárdenas empieza a aglutinar en torno a su candidatura fuerzas partidarias de distinto origen, dando por resultado el sur-

gimiento del Frente Democrático Nacional (FDN) integrado inicialmente por la CD, el Partido Auténtico de la Revolución Mexicana (PARM) el Partido del Frente Cardenista de Reconstrucción Nacional (antes PST), el Partido Popular Socialista (PPS) además de una fracción del Partido Revolucionario de los Trabajadores (PRT).

Se dio una polémica muy intensa con las otras organizaciones y el PMS en la orientación de presentar una fuerza unificada y, casi al final de la campaña, declina su candidatura Heberto Castillo en favor de Cárdenas, con lo cual la lucha política se intensifica aún más.

La inconformidad obrera y campesina influyó de manera determinante en las elecciones federales de 1988, como un resultado del rechazo a las políticas económicas recesivas con las cuales perdían su nivel de ingreso, sus logros sindicales y sus propias organizaciones. Estas elecciones fueron consideradas como las más importantes de la vida política reciente de México. La oposición denunció por todos los medios a su alcance que el triunfo del candidato del PRI fue producto de un gigantesco fraude electoral.

Lo anterior significó una pérdida enorme de legitimidad para el Estado, en el ejercicio del poder. Tales eran las condiciones en que terminó el sexenio de Miguel de la Madrid.

Sin embargo, se dio el triunfo definitivo del bando neoliberal que encontró un camino muy fértil con las fuerzas derechistas encabezadas por el PAN, con lo cual pudo impulsar la privatización económica mucho más allá a los pasos dados por el anterior gobierno:

El proceso de cambio estructural ocurrido en México desde mediados de los ochenta e intensificado a partir de 1989, se ha caracterizado, entre otras cosas por la aplicación de medidas encaminadas a mejorar la calidad del mercado regulatorio en que se desenvuelve la economía nacional. Este proceso induce a una *mayor rentabilidad e incentiva inversiones adicionales*.⁶

Mientras el Estado se aleja de la economía como inversionista directo en las áreas que le interesa invertir al capital privado, en lo internacional se impulsa la afiliación de nuestras relaciones in-

⁶ *Idem.*, p. 254.

ternacionales en un nuevo orden mundial que requiere mercados mucho más abiertos y en una competencia cada vez más amplia.

El proyecto neoliberal y el mundo laboral

Por el lado de los trabajadores, la política del gobierno se ha orientado definitivamente hacia una reestructuración del mercado de trabajo, a través de lo señalado como el abaratamiento de la fuerza de trabajo y la modificación de los criterios de revisión salarial, sustituyendo los incrementos “normales” por negociaciones que serán de acuerdo a la productividad y disminuyendo, aún más, la influencia de los organismos tripartitas por medio de su fusión al programa económico.

Las demandas de los empresarios en este sentido son muy claras: se pide cambiar la Ley Federal del Trabajo para poder reducir el personal de acuerdo a las necesidades de las empresas, dar facilidades para modificar la jornada de trabajo de acuerdo al interés de los inversionistas, “desechar” algunos procedimientos contractuales que impiden impulsar planes productivos y que tienen que ver con la antigüedad, hacer más “flexible” el concepto de salario mínimo, jornada máxima, organización sindical nacional, contratación colectiva, etc., en fin, sus propuestas están encaminadas a regular en forma más estrecha los derechos conquistados por los trabajadores en largos años de lucha.

El programa modernizador actual busca una mayor inversión del capital privado (sobre todo extranjero) a través de la reducción de la influencia sindical y la supresión de los derechos de los asalariados, para ofrecer mejores condiciones de rentabilidad al capital.

En este sentido la teoría económica en boga rescata los principios de la competencia internacional basada en las ventajas comparativas, en donde se deben aprovechar los recursos más abundantes con que se cuenta para competir en mejores condiciones. Para el caso de México se destacan: la fuerza de trabajo barata, dócil y abundante; materias primas de buena calidad, productividad e intensidad con amplias perspectivas de incremento, facilidades de inversión, apoyo significativo por parte del gobierno en las necesidades de infraestructura, cercanía de los mercados, etcétera.

Se menciona constantemente la necesidad de modificar la Ley Federal del Trabajo, sin embargo, se han impulsado mucho más claramente acuerdos que surtan el mismo efecto y con menores problemas para su aplicación, en este sentido se planteó el proyecto de Acuerdo Nacional para Elevar la Productividad (ANEP) elaborado y promovido por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), planteándolo como un requisito indispensable para alcanzar niveles de competitividad y productividad internacionales. Ante la inminente firma del Tratado de Libre Comercio, pidiéndoles que se antepongan los (...) “intereses de la nación a los propios de cada sector a fin de que, ‘a través de un diálogo franco y abierto’, se logre concretar el acuerdo (...)”.⁷ En este documento se establecen posibilidades de nuevas formas de remuneración salarial, estabilidad en el empleo, modificaciones en la capacitación y el adiestramiento, así como lo relacionado con la higiene y la seguridad al condicionarlo a cambios en la productividad. Ante el aumento de la productividad se destacan los “reajustes” del personal frente a la posibilidad de modificaciones tecnológicas, es decir, promover el desempleo en función del aumento de la productividad, acordando entre el sindicato y la empresa, los despidos que se requieran. Además de los cambios en sus contratos colectivos de trabajo en forma individual o “empresa por empresa”.

En estos proyectos se privilegia la ventaja comparativa inmediata es decir la existencia de los reducidos salarios. Sin embargo a mediano y largo plazos se prevee la aplicación de un programa más global con el propósito de establecer las bases para elevar la productividad, la intensidad, la movilidad y la calidad laboral.

Las nuevas relaciones de acumulación capitalista y la ampliación e internacionalización de la competencia, continuamente chocaban con las políticas proteccionistas e interventoras del llamado “Estado populista o keynesiano”. De aquí que la pugna de las grandes potencias comerciales por nuestros mercados, concentraran su atención en desbaratar todas esas trabas por medio de los cambios necesarios para el nuevo modelo de acumulación que requiere de una economía plenamente liberal.

Un ejemplo en esta dirección lo tuvimos cuando se nos impuso, a través de la firmeza de las llamadas *cartas de intención*, línea-

⁷ Becerril, Andrea. “Exhorta Farell a trabajadores y empresarios a firmar el ANEP”, *La Jornada* 14 de mayo de 1992, p. 13.

mientos políticos tendientes a encauzar un liberalismo económico que, paulatinamente, iría permeando en todos los sectores de la economía. La primera *carta de intención*, firmada por el gobierno de Luis Echeverría Álvarez, al término de su administración, estableció las bases futuras del comportamiento en la inversión, los precios y salarios. Aunque es hasta el gobierno de José López Portillo cuando, en forma por demás contradictoria, se enfrentó la tendencia de fortalecimiento al salario real correlativo al repunte económico con una política de control salarial que se combinó con un cierto mejoramiento en el gasto de algunos sectores sociales.

Sin embargo, el impulso de la apertura comercial y el enfrentamiento más directo con la competencia internacional estaban mostrando las desventajas competitivas del capital nacional con respecto a las grandes empresas transnacionales. La reacción inmediata de los empresarios fue enfrentar la necesidad de cambios en sus procesos de producción a través de la "modernización, reordenación o reestructuración" de su planta productiva para enfrentar "los desafíos de los *tiempos modernos*" en la liberalización del mercado interno e incorporación más amplia al mercado internacional.

Desde esta perspectiva, la competencia internacional nos obligó a identificar los sectores en donde tuviéramos alguna oportunidad de competencia en el mercado internacional. Nuestra carencia de capitales para la inversión productiva, así como la inexistencia de un desarrollo científico-técnico competitivo nos orilló a ofrecer otro tipo de ventajas comparativas para que los capitales se decidieran a invertir en nuestro país. La propuesta era inmediata, les daríamos todas las facilidades a su inversión y una fuerza de trabajo muy económica.

Difícilmente podríamos competir en otros campos, debido al atraso tecnológico y científico en el que nos encontramos, a excepción de algunas ramas específicas. Por tal motivo, la preocupación se ubicó en el ofrecimiento de tres elementos básicos para hacer atractivo nuestro país a la inversión internacional. El primero consistía en garantizar la estabilidad política que pocos países podían ofrecer; el segundo, era dar todas las facilidades al capital internacional para que invirtiera (bajísimos o nulos impuestos, materias primas baratas y de alta calidad, infraestructura oportuna y suficiente, facilidades administrativas de todo tipo, etc.); y, el último, proporcionar una fuerza de trabajo barata, dócil y abundante,

además de la posibilidad real de incrementos significativos en la productividad e intensidad del trabajo. Todos ellos son factores que abren un amplio campo en el mercado internacional.

Es importante señalar que la competencia vía salarios es una variable que influye en la afluencia de capitales, sin embargo, en el largo plazo es sumamente inestable, además de que la mayoría de los países subdesarrollados optaron por esta ventaja intensificando la competencia en el mercado laboral, además de deteriorar las condiciones de vida de la población. Tal ventaja deja de serlo rápidamente, ya que la reducción salarial tiene un límite físico y social, además de que distintas actividades requieren de fuerza de trabajo con un alto grado de calificación.

Es así como, en la tendencia a la formación de los grandes bloques, México será incorporado como abastecedor de mano de obra abundante, joven, desorganizada y barata para combinarse con la tecnología y el capital, fundamentalmente, estadounidense y, con ello se logra, además, deprimir los niveles de vida de los trabajadores en Canadá y Estados Unidos.

Las diferencias salariales han sido la principal preocupación de los obreros estadounidenses y canadienses ante la perspectiva de un libre cambio entre los distintos países que conforman el acuerdo.

La posibilidad de la liberalización comercial y circulación amplia de las mercancías, les preocupa porque al intensificarse la competencia por el puesto de trabajo, la fuerza de trabajo mexicana les puede provocar una profundización del desempleo, pérdidas en sus condiciones de trabajo y el deterioro de su nivel de vida, como consecuencia del reducido costo de la fuerza laboral en México. Por ejemplo:

El Economic Policy Institute (EPI), Centro de Estudios de Tendencia Liberal (en Estados Unidos), afirmó que un Tratado de Libre Comercio (TLC) con México reducirá el ingreso real promedio para el 70% de los trabajadores de Estados Unidos debido al aumento del desempleo por la *fuga* de plantas para aprovechar los salarios más bajos imperantes en México".

Asimismo, sindicatos muy poderosos como la American Federation of Labour-Congress of Industrial Organizations (ALF-CIO) de Estados Unidos se han opuesto a la firma porque consideran que cientos de miles de trabajadores estadounidenses perderían sus

empleos, mientras que la fuerza laboral mexicana ganaría puestos, pero con salarios muy reducidos.⁸

Thomas Donahue, secretario tesorero de la central obrera AFL-CIO, afirmó que "un TLC entre México, Estados Unidos y Canadá es 'una conspiración de ricos' que sólo beneficiaría a las clases privilegiadas de esos países. 'La lista de víctimas sería colosal; incluiría a centenares de miles de trabajadores estadounidenses y canadienses, cuyos empleos serían exportados a México' (...) 'devastará la economía Norteamericana y lanzará a 90 millones de mexicanos a una competencia salvaje contra 270 millones de estadounidenses y canadienses'".⁹

Por lo expuesto anteriormente, es comprensible, aunque no justificable, el que la política de control salarial fuera uno de los mecanismos elegidos para atraer las inversiones extranjeras a nuestro país. Aunque en la década de los setenta, los salarios todavía no eran lo suficientemente competitivos en el mercado internacional. Sin embargo, eso no significó un problema insoslayable, ya que bastaron unos cuantos años de control salarial para ofrecer nuestra fuerza de trabajo como una de las mercancías más baratas del mundo.

La reducción de costos comparativos de México con respecto a países como Hong Kong, Taiwán o Corea han sido, realmente, muy exitosos; en la medida en que, con respecto a la década mencionada, los precios en dólares de la fuerza de trabajo mexicana han disminuido a tal nivel que ahora se colocan por debajo de esos países, en donde se ha logrado un relativo repunte.

El cuadro 1 nos muestra que Hong Kong, en los años en que el salario real en México alcanza su nivel más alto, se encontraba muy por debajo del ingreso de los asalariados del sector manufacturero de nuestro país. En 1975, en ese territorio asiático, se les pagaba a los trabajadores que estaban empleados en las manufacturas, tan sólo 0.75 dólares estadounidenses por hora, en tanto que los obreros de nuestro país recibían dos dólares por hora.

Taiwán y Corea percibían en el mismo año 0.39 y 0.35 dólares respectivamente. Trece años después, esta situación se invierte y

⁸ "Miles perderán su empleo: AFL-CIO", *La Jornada*, 22 de febrero de 1991, pp. 1 y 33.

⁹ "El TLC, una 'conspiración de ricos', dice la AFL-CIO", *La Jornada*, 15 de marzo de 1991, p. 24.

ahora Hong Kong tiene salarios manufactureros de 2.43, Corea de 2.46 y Taiwán de 2.71 dólares la hora, en tanto que, en México, se siguen pagando los mismos dos devaluados dólares.

Si la comparación la efectuamos con países desarrollados como Estados Unidos, Alemania Federal y Japón, las diferencias de salario entre uno y otro son muy grandes. El primer país pasó de una percepción de 6.36 a 13.9 dólares la hora entre 1975 y 1988; el caso de Alemania es más impresionante ya que saltó de 6.35 dólares la hora a 18.08 en el mismo periodo. El análisis de la evolución de los salarios japoneses muestra un desplazamiento de 3.05, en 1975, a 13.14 en 1988. Lo anterior representa ingresos superiores entre 6, 8 y 9 veces al salario percibido por los obreros mexicanos en el mismo periodo. (Ver el cuadro 1 y su gráfica).

Es decir, se puede asegurar que el deterioro de los salarios reales de la población mexicana no es nada nuevo, porque ha sido una constante en toda la historia del desarrollo capitalista. Sin embargo, el repunte logrado por el salario real en el año de 1976, se vio congelado con la política de abaratamiento de la fuerza de trabajo mexicana en el mercado mundial, a través de actitudes demagógicas e impositivas de *Pactos y acuerdos* firmados por una burocracia sindical alejada de los intereses de sus representantes. El éxito de estos programas ha estado fincado en una política de contención salarial muy drástica que, aunque pregona los acuerdos de concertación como elementos de mejoramiento del nivel de vida de los asalariados, a través de la reducción de la inflación, su efecto sobre el ingreso real ha sido todo lo contrario de lo proclamado en el discurso.

Un ejemplo claro al respecto lo podemos tener cuando observamos cómo la mayor parte de la población, agrupada en el Instituto Mexicano del Seguro Social, percibe entre uno y dos salarios mínimos, siendo alrededor de la tercera parte de los asegurados con el ingreso mínimo y otro monto similar que gana entre uno y dos salarios mínimos (véase el cuadro 2), además de aquéllos que ni siquiera alcanzan estos niveles. Es importante destacar lo anterior porque, analistas independientes, empresariales u oficiales han mencionado que el salario mínimo es tan reducido que ya no representa una variable significativa a considerar, debido a que cada vez lo percibe un porcentaje más limitado de trabajadores.

Es verdad que en los momentos de recuperación económica el porcentaje de los trabajadores que están dispuestos a trabajar por

un salario mínimo se limita, pero cuando no hay otra opción tienen que conformarse en percibir aunque sea ese raquítico ingreso.

Si comparamos a los asalariados de otros sectores de la población, como pueden ser los empleados del sector público (médicos, enfermeras, burócratas, profesores, profesionistas, trabajadores administrativos, universitarios, etc.) vemos cómo el deterioro de su nivel de vida, en la mayoría de los casos, es superior, en términos porcentuales, al sufrido por los trabajadores que perciben los mínimos generales, en la medida en que algunos aumentos de emergencia no fueron decretados para este tipo de asalariados o se hizo en forma diferenciada. Adicionalmente, a que sus modificaciones salariales, en las revisiones de contrato, se incrementaban en porcentajes similares a los otorgados a los mínimos, pero, en distintas ocasiones, los aumentos a los salarios mínimos no se vieron reflejados en los contractuales, con lo que se logró comprimir aún más el nivel de sus percepciones.

En este sentido, el cuadro 3 nos muestra la evolución del salario mínimo, pero al mismo tiempo podemos tener una idea global de las condiciones de vida del conjunto de los asalariados.

Al verse afectado el ingreso y nivel de vida de los trabajadores, éstos se han visto obligados a establecer distintos mecanismos compensatorios como son: la modificaciones de sus hábitos alimenticios, el cambio de sus condiciones de vivienda, de salud, recreación, etc. Otra forma de paliar la situación es duplicando su jornada de trabajo con la obtención de otro empleo, o bien extendiendo la jornada laboral (horas extras), así como la incorporación de otros miembros del núcleo familiar a cualquier actividad que les reditue algún ingreso. Aquí se ubica el crecimiento acelerado del llamado "sector informal" así como la amplitud de la pobreza en México.

Por último, veamos los efectos que esta política ha tenido sobre la distribución de la riqueza entre los asalariados y el capital como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB), en donde se aprecia con mucha claridad cómo lo perdido de un sector, es ganancia para el otro. Si tomamos como punto de partida el mismo año que para la evaluación de los mínimos, 1976, encontramos una proporción de 40.3% de remuneración a los asalariados como porcentaje del PIB y 59.7% como remuneración al capital.

Esta relación va cayendo, paulatinamente, hasta representar 35.1% en 1980, 28.6% en 1985, 25.7% en 1989, y cerca del 25% en 1990 (consúltese el cuadro 4). La pérdida acumulada entre 1976

y 1990 fue de 15 puntos, sin olvidar que el crecimiento de la economía tuvo un promedio histórico positivo, lo que significa mayor riqueza social producida y una concentración acumulada para el capital a costa del sacrificio de los trabajadores. Esta caída tan drástica en las remuneraciones a los asalariados y su concentración en el otro polo, es una prueba más de que el *proceso modernizador* o *liberal* es simultáneamente *depauperador*.

La liberalización comercial ha generado una mayor concentración y centralización de los capitales desplazando a los inversionistas privados que se ven imposibilitados de competir con el gran capital trasnacional, se genera un proceso de profundización del desempleo como consecuencia de la reducción de la inversión estatal y la venta de sus empresas, así como de los cambios tecnológicos que se intensifican en busca del incremento de la productividad y calidad que exigen la competencia internacional.

La pérdida de las conquistas laborales, el cuestionamiento a sus contratos colectivos de trabajo y sus formas de organización están siendo acechados de manera contundente, de tal forma que se requiere una respuesta inmediata para impedir la continuidad de esta política que por su esencia es contraria a sus intereses.

BIBLIOGRAFÍA

- Aboites, Jaime. "México: flexibilidad salarial y pobreza extrema". *El Cotidiano*. México, UAM-A, vol. 7, núm. 38, noviembre-diciembre, 1990, pp. 28-32.
- Aguilar García, Javier. "Relaciones Estado-Sindicatos: 1982-1990". *El Cotidiano*. México, UAM-A, vol. 7, núm. 38, noviembre-diciembre, 1990, pp. 67-70.
- Álvarez Bejar, Alejandro. "El acuerdo de libre comercio entre México y Estados Unidos". *Momento Económico*. México, IIEC-UNAM, núm. 53, enero-febrero, 1991, pp. 2-5.
- Benítez Manault, Raúl. "México 1982-1988. Los conflictos políticos en la crisis". *Estudios Políticos*. México, FCPYS-UNAM, nueva época, vol. 7, núm. 2, abril-junio, 1988, pp. 4-18.
- Ceceña Gámez, José Luis. "Mercado común de América del Norte". *Problemas del Desarrollo*. México, IIEC-UNAM, vol. 21, núm. 83, octubre-diciembre, 1990, pp. 11-18.

- Ceceña Martorella, Ana Esther. "El peligro de un futuro maquilador". *Momento Económico*, México, IIEC-UNAM, núm. 54, marzo-abril, 1991, pp. 2-5.
- Dabat, Alejandro. "El tratado de Libre Comercio-Estados Unidos. Una opinión". *Problemas del Desarrollo*. México, IIEC-UNAM, vol. 21, núm. 83, octubre-diciembre, 1990, pp. 32-36.
- Galindo Ledezma, Magdalena. "Segundo Informe de Gobierno. Razones del énfasis en el Pronasol y la soberanía nacional". *Momento Económico*. México, IIEC-UNAM, núm. 53, enero-febrero, 1991, pp. 12-15.
- Garavito Elías, Rosa Albina. "Sin pacto laboral para la productividad". *El Cotidiano*. México, UAM-A, vol. 7, núm. 38, noviembre-diciembre, 1990, pp. 3-9.
- Labra M., Armando. "La integración desde la perspectiva norteamericana". *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá*. México, IIEC-Siglo XXI editores, 1990, pp. 62-83.
- Levine, Elaine. "El tratado de libre comercio México-Estados Unidos, en la problemática económica y social estadounidense". *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá*. México IIEC-Siglo XXI editores, 1990, pp. 27-43.
- Mertens, Leonard. *Crisis económica y revolución tecnológica. Hacia nuevas estrategias de las organizaciones sindicales*. Caracas, Venezuela, ed. Nueva Sociedad, 1990, 154 p.
- Ortiz Wadgimar, Arturo. "El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos". *Problemas del Desarrollo*. México, IIEC-UNAM, vol. 21, núm. 83, octubre-diciembre, 1990, pp. 19-23.
- Ruiz Durán, Clemente. "México en la era del Pacífico: ensayo sobre las raíces del crecimiento diferencial". *Problemas del Desarrollo*. México, IIEC-UNAM, vol. 21, núm. 83, octubre-diciembre, 1990, pp. 67-82.
- Saldívar, Américo. *Ideología y política del estado mexicano*. México, Siglo XXI editores, 1988, 237 p.
- Sánchez, Rafael y Salvador R. Berlanga. "Los salarios de la modernidad". *El Cotidiano*. México, UAM-A, vol. 7, núm. 38, noviembre-diciembre, 1990, pp. 35-43.
- Saxe-Fernández, John. "Aspectos estratégico-militares inmersos en el proyecto de integración de América del Norte". *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá*. México IIEC-Siglo XXI editores, 1990, pp. 84-103.

- Tenorio Adame, Antonio. "La soberanía, el mercado y la mano de obra". *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá*. México, IIEC-Siglo XXI editores, 1990, pp. 221-240.
- Xelhuantzi López, María. "La corriente democrática: de la legitimidad y de alianzas (junio de 1985 a julio de 1987)". *Estudios Políticos*. México, FCPYS-UNAM, nueva época, vol. 7, núm. 2, abril-junio, 1988, pp. 19-34.
- Xelhuantzi López, María. "De legitimidad y de alianzas: de la Corriente Democrática al Frente Democrático Nacional. (julio de 1987 a julio de 1988)". *Estudios Políticos*. México, FCPYS-UNAM, nueva época, vol. 7, núm. 3, julio-septiembre, 1988, pp. 4-26.
- Weber, Max. *Economía y sociedad*. México, Fondo de Cultura Económica, 1969, 2 vols.
- Zepeda Martínez, Mario J. "Los pactos: evaluación de tres años de política antiinflacionaria". *Momento Económico*. México, IIEC-UNAM, núm. 53, enero-febrero, 1991, pp. 16-19.

CUADRO 1
COSTO LABORAL HORARIO EN DÓLARES DE ESTADOS UNIDOS
trabajadores en la producción manufacturera

País	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Estados Unidos	6.36	6.92	7.59	8.27	9.02	9.84	10.84	11.64	12.10	12.51	12.96	13.21	13.46	13.90
Canadá	5.78	6.91	7.19	7.25	7.61	8.37	9.22	10.09	10.85	10.99	10.81	11.01	11.98	13.58
Brasil	0.86	1.03	1.13	1.33	1.46	1.38	1.64	1.86	1.26	1.16	1.22	1.61	1.48	n.d.
México	2.00	2.14	1.77	2.11	2.41	2.96	3.71	2.55	1.85	2.06	2.09	1.50	1.57	2.00
Australia	5.54	5.89	5.96	6.64	7.42	8.47	9.74	9.91	9.25	9.84	8.14	8.43	9.32	11.00
Hong Kong	0.76	0.87	1.03	1.18	1.31	1.51	1.56	1.67	1.52	1.60	1.75	1.89	2.12	2.43
Israel	2.25	2.38	2.69	2.57	3.31	3.79	4.17	4.45	4.87	4.65	4.06	5.20	6.34	n.d.
Japón	3.05	3.30	4.03	5.54	5.49	5.61	6.18	5.70	6.12	6.34	6.47	9.47	11.14	13.14
Corea	0.35	0.44	0.58	0.80	1.08	1.02	1.08	1.16	1.23	1.32	1.36	1.46	1.79	2.46
Nueva Zelanda	3.21	3.00	3.37	4.14	4.71	5.34	5.69	5.61	5.17	4.65	4.45	5.35	6.85	n.d.
Singapur	0.84	0.86	0.91	1.05	1.26	1.49	1.79	1.96	2.21	2.46	2.47	2.23	2.31	2.67
Sri Lanka	0.28	0.24	0.31	0.26	0.23	0.22	0.21	0.24	0.25	0.25	0.28	0.29	0.30	n.d.
Taiwán	0.39	0.45	0.52	0.61	0.78	0.98	1.18	1.22	1.27	1.48	1.46	1.67	2.18	2.71
Austria	4.34	4.61	5.47	6.67	7.67	8.56	7.49	7.47	7.49	7.04	7.25	10.26	13.00	13.84
Bélgica	6.41	6.90	8.29	10.14	11.82	13.11	11.31	9.49	9.08	8.63	8.92	12.31	15.04	15.68
Dinamarca	6.28	6.63	7.25	8.98	10.57	10.95	9.41	8.88	8.68	8.03	8.13	11.08	14.58	15.88
Finlandia	4.60	5.21	5.55	5.80	7.45	8.27	8.02	7.97	7.48	7.69	8.07	10.71	13.52	15.48
Francia	4.52	4.70	5.21	6.43	7.69	8.94	8.02	7.85	7.74	7.29	7.52	10.27	12.42	12.99
Alemania Federal	6.35	6.73	7.86	9.65	11.29	12.34	10.53	10.28	10.23	9.43	9.56	13.35	16.87	18.08
Grecia	1.70	1.92	2.28	2.86	3.37	3.73	3.66	4.12	3.76	3.74	3.66	4.07	4.62	n.d.
Irlanda	3.02	2.83	3.07	3.86	4.81	5.88	5.52	5.65	5.59	5.50	5.80	7.82	9.11	9.86
Italia	4.65	4.41	5.10	6.09	7.12	7.58	7.39	7.27	7.59	7.25	7.32	9.91	12.13	12.87
Luxemburgo	6.33	6.86	7.98	9.81	11.08	11.97	9.83	8.58	8.12	7.75	7.71	10.63	n.d.	n.d.
Holanda	6.58	6.90	8.02	9.98	11.41	12.06	9.90	9.78	9.49	8.71	8.97	12.63	15.66	16.29
Noruega	6.78	7.48	8.49	9.57	10.38	11.68	11.10	10.87	10.53	10.28	10.60	13.57	17.40	19.43
Portugal	1.58	1.66	1.58	1.63	1.68	2.06	2.04	1.88	1.62	1.45	1.53	2.08	2.51	2.73
España	2.60	2.92	3.26	3.90	5.41	5.96	5.62	5.35	4.64	4.58	4.79	6.43	7.85	8.75
Suecia	7.18	8.25	8.88	9.65	11.33	12.51	11.80	10.07	8.89	9.17	9.66	12.43	15.12	16.85
Suiza	6.09	6.45	6.88	9.59	10.57	11.09	10.14	10.42	10.46	9.64	9.66	13.76	17.08	17.94
Reino Unido	3.31	3.18	3.40	4.34	5.60	7.44	7.21	6.82	6.40	5.95	6.19	7.54	8.97	10.56

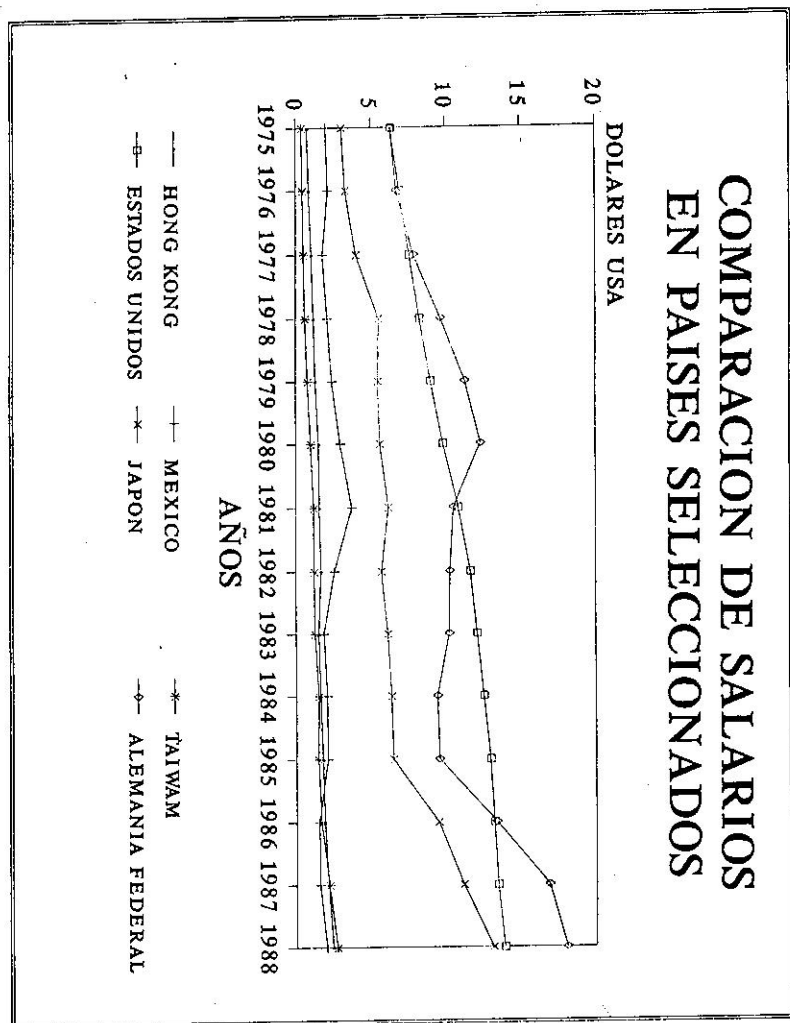
n.d. no disponible

FUENTE: U. S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. International Comparisons of Hourly Compensation Costs for Production Workers in Manufacturing, varios informes. Fue sacado de: Rangel, José. "Costo laboral manufacturero internacional", *Momento Económico*, México, IIEC-UNAM, núm. 49, enero-febrero, 1990, p. 15.

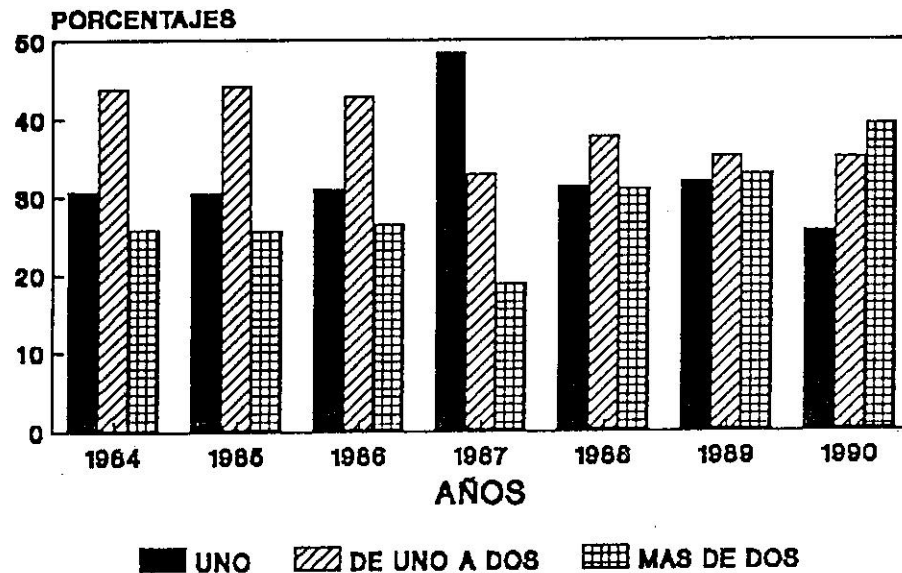
CUADRO 2
MÉXICO: ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN ASEGURADA
PERMANENTE POR ESTRATOS DE SALARIO 1984-1990

Veces el salario mínimo	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total	100	100	100	100	100	100	100
Hasta uno	30.6	30.4	30.9	48.3	31.3	31.9	25.5
De más de uno a dos	43.7	44.1	42.7	32.9	37.7	35.2	35.1
De más de dos	25.7	25.5	26.4	18.8	31	32.9	39.3

FUENTE: IMSS. Informe anual 1984-1990. 1990: datos al mes de julio. Sacado de: Sánchez, Rafael y Berlanga, Salvador R. "Los salarios de la modernidad". *El Cotidiano*, México, UAM-A, vol. 7, núm. 8, noviembre-diciembre, 1990, p. 40.



ESTRATOS SALARIALES
(1984 - 1990)

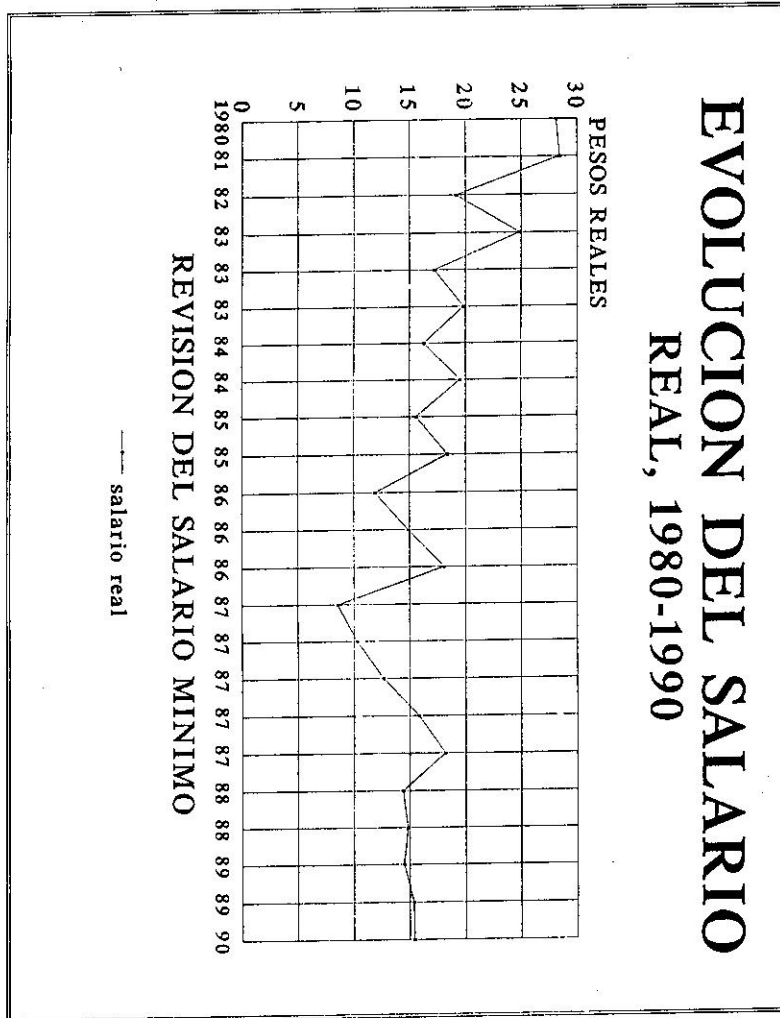


CUADRO 3
SALARIO MÍNIMO GENERAL PROMEDIO DE LOS
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS* 1970-1990

Periodo	Pesos	Variación respecto al periodo anterior %	Índice de precios 1970 = 100	Salario real \$	Porcentaje base 1970	Porcentaje base 1976
1970	27.93	0.0	100.0	27.93	100.00	77.20
1971	27.93	0.0	105.2	26.55	95.06	73.38
1972	33.23	19.0	110.5	30.07	107.67	83.12
1973	33.23	0.0	134.0	24.80	88.79	68.55
1973 (1)	39.20	18.0	134.0	29.25	104.74	80.86
1974 (2)	45.03	14.9	161.7	27.85	99.71	76.97
1974 (3)	55.24	22.7	161.7	34.16	122.31	94.43
1975	55.24	0.0	179.8	30.72	110.00	84.92
1976 (4)	67.26	21.8	228.7	29.41	105.30	81.29
1976 (5)	82.74	23.0	228.7	36.18	129.53	100.00
1977	91.20	10.2	276.1	33.03	118.27	91.30
1978	103.49	13.5	320.8	32.26	115.50	89.17
1979	119.78	15.7	385.0	31.11	111.39	86.00
1980	140.69	17.5	499.7	28.15	100.81	77.82
1981	183.05	30.1	643.1	28.46	101.91	78.68
1982 (6)	244.83	33.8	1 279.3	19.14	68.52	52.90
1982 (7)	318.28	30.0	1 279.3	24.88	89.08	68.77
1983 (8)	398.09	25.1	2 313.0	17.21	61.62	47.57
1983 (9)	459.01	15.3	2 313.0	19.84	71.05	54.85
1984 (10)	598.66	30.4	3 682.3	16.26	58.21	44.94
1984 (11)	719.02	20.1	3 682.3	19.53	69.91	53.97
1985 (12)	938.81	30.6	6 028.0	15.57	55.76	43.05
1985 (13)	1 107.64	18.0	6 028.0	18.37	65.79	50.79
1986 (14)	1 474.50	33.1	12 399.6	11.89	42.58	32.87
1986 (15)	1 844.60	25.1	12 399.6	14.88	53.26	41.12
1986 (16)	2 243.77	21.6	12 399.6	18.10	64.79	50.02
1987 (17)	2 760.83	23.0	32 264.2	8.56	30.64	23.65
1987 (18)	3 314.79	20.1	32 264.2	10.27	36.78	28.40
1987 (19)	4 080.08	23.1	32 264.2	12.65	45.28	34.95
1987 (20)	5 101.95	25.0	32 264.2	15.81	56.62	43.71
1987 (21)	5 867.24	15.0	32 264.2	18.18	65.11	50.26
1988 (22)	7 040.69	20.0	48 944.7	14.38	51.50	39.76
1988 (23)	7 252.92	3.0	48 944.7	14.82	53.06	40.96
1989 (24)	7 833.66	8.0	54 034.9	14.50	51.91	40.07
1989 (25)	8 306.03	6.0	54 034.9	15.37	55.04	42.49
1990 (26)	10 080.00	10.0	65 382.2	15.42	55.20	42.61

* Ponderado con la población asalariada total de cada zona, estimada en base a datos censales.
(1) Del 17 de septiembre al 31 de diciembre de 1973. (2) Del 10. de enero al 7 de octubre de 1976.
(3) Del 8 de octubre de 1974 al 31 de diciembre de 1975. (4) Del 10. de enero al 7 de octubre de 1976.
(5) Del 10. de octubre al 31 de diciembre de 1976. (6) Del 10. de enero al 31 de octubre de 1982. (7)
Del 10. de noviembre al 31 de diciembre de 1982. (8) Del 10. de enero al 13 de junio de 1983.
(9) Del 14 de junio al 31 de diciembre de 1983. (10) Del 10. de enero al 10 de junio de 1984. (11) Del
11 de junio al 31 de diciembre de 1984. (12) Del 10. de enero al 3 de junio de 1985. (13) Del 4 de
junio al 31 de diciembre de 1985. (14) Comprende el aumento del 32% acordado y la reclasificación
de zonas. Desde el primero de enero hasta el 31 de mayo de 1986. (15) Del 10. de junio al 21 de octubre de
1986. (16) Del 22 de octubre al 31 de diciembre de 1986. (17) Del 10. de enero al 31 de marzo
de 1987. (18) Del 10. de abril al 30 de junio de 1987. (19) Del 10. de julio al 30 de septiembre de 1987.
(20) Del 10. de octubre al 15 de diciembre de 1987. (21) Del 16 al 31 de diciembre de 1987. (22) Del
10. de enero al 29 de febrero de 1988. (23) Desde el 10. de marzo al 31 de diciembre de 1988. (24)
Del 10. de enero al 30 de junio de 1989. (25) A partir del primero de julio de 1989. (26) A partir del
Primero de enero de 1990.

FUENTE: Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONSM). Sacado de: Ortiz, Hugo y Sidney Wise,
Op. cit., p. k-58. 1989 de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.



CUADRO 4
 REMUNERACIÓN A LOS
 ASALARIADOS Y AL CAPITAL COMO
 PORCENTAJE DEL PRODUCTO
 INTERNO BRUTO
 (1980-1989)

<i>Año</i>	<i>Salario %</i>	<i>Capital %</i>
1980	35.1	64.9
1981	37.4	62.6
1982	35.2	64.8
1983	29.3	70.7
1984	28.6	71.4
1985	28.6	71.4
1986	28.3	71.7
1987	26.4	73.6
1988	25.7	74.3
1989	25.7	74.3

FUENTE: 1980-1987: Elaboración nuestra con base en: INEGI-PNUD, Sistema de Cuentas Nacionales de México: 1981-1987, tomo 1, Resumen General, cuadros 40 y 70, pp. 68 y 70. 1988-1989: Sánchez, Rafael y Berlanga, Salvador R. "Los salarios de la modernidad", *El Cotidiano*, México, UNAM-A, vol. 7, núm. 38, noviembre-diciembre, 1990, p. 39.