

La política salarial en el modelo neoliberal: 1976-1992

Alberto Arroyo

Los salarios reales, como todo mundo lo sabe, han estado cayendo desde 1977, fecha en que sube al poder José López Portillo. En el discurso oficial se afirma que el empobrecimiento masivo de la población es un mal necesario si se quiere superar la crisis y lograr un crecimiento económico sostenido y sobre bases sanas. Se afirma, también, que el deterioro del salario es un efecto inevitable de la inflación, y por ello la política gubernamental se plantea como un objetivo fundamental disminuir la inflación. Más aún, se plantea que los aumentos salariales son causantes de inflación, y por ello su recuperación debe ser posterior al control de ésta.

Ya se ha hablado mucho de la magnitud de la caída del salario real, pero menos de la lógica de la política salarial, como parte de un modelo económico. En el presente trabajo se trata de hacer un análisis de la política salarial; el análisis cuantitativo o estadístico de los niveles de deterioro salarial es sólo la base para el análisis cualitativo de la política salarial. Queremos, además, resaltar las diferencias existentes en la política salarial en el periodo 1976-1992. Pretendemos mostrar que el empobrecimiento masivo de la población no es fruto inevitable de la crisis o un simple efecto fatal de la inflación, sino un elemento de la política económica implementada, una pieza clave de un nuevo modelo de desarrollo.

Se ha pretendido presentar al modelo de desarrollo neoliberal como el único posible. En realidad, se trata de una opción política, fruto de una intensa lucha al interior de la élite política mexicana y fuertemente influida por la orientación de las grandes instituciones financieras

internacionales. El modelo neoliberal se ha convertido en dominante en el mundo, pero lo más grave es que domina la idea de que fuera de dicho modelo no hay alternativa viable. En México, esta orientación se abre paso, desde 1976, con el ascenso al poder de López Portillo y se consolida, a partir de 1982, con Miguel de la Madrid y Carlos Salinas de Gortari. Esta lucha interna en las altas esferas de la política mexicana se expresa en la división de la "familia revolucionaria" y el surgimiento de la "tendencia democratizadora del PRI", que posteriormente se entrelaza con el descontento popular y la izquierda, dando como resultado el movimiento cardenista.

Se ha avanzado en la crítica al modelo dominante y también en los principios generales que pueden guiar un modelo alternativo de desarrollo. Todo ello sin embargo no ha logrado impedir que desde el poder se presente al modelo de desarrollo en curso como el único viable. Se caricaturiza a la oposición, se presentan las opciones como absurdas: el progreso, el cambio o la modernidad, frente a la vuelta al pasado.

No es materia de este trabajo la presentación de los avances en la elaboración de un modelo de desarrollo alternativo viable, que combine la necesaria nueva reinserción en el contexto internacional, con la producción para la satisfacción de las necesidades de la mayoría de la población y la elevación de los niveles de bienestar general. Sin embargo, es fundamental dejar asentado que no existen las fatalidades históricas. La historia es resultado de opciones colectivas que a su vez son resultado de luchas con vencedores y vencidos. El proyecto dominante y su modelo de desarrollo se ha impuesto, a través de una intensa lucha desigual que ha implicado desde la ilegalidad laboral, con la que se han desmantelado los contratos colectivos de trabajo, hasta los sofisticados fraudes electorales y la negativa a una competencia política sustentada en elementales principios democráticos. El modelo de desarrollo en curso es el modelo dominante pero no el único posible.

La política salarial no deja de ser una política, es decir, un acto de poder en una correlación de fuerzas determinada. Tiene su lógica y su razón de ser en un modelo de desarrollo, pero no deja de ser política, o sea, un triunfo de un grupo frente a otros.

Más allá de la discusión teórica de lo anterior, en México es evidente el gran peso que tiene el Estado en la fijación de los salarios. Por una parte, el salario mínimo es determinado en una negociación tripartita, en la que ordinariamente la parte obrera y la empresarial se enfrentan, y por ello es el gobierno el que decide con su voto. Incluso, desde el sexenio de Miguel de la Madrid, en muchas ocasiones los empresarios

han manifestado, en la prensa, disposición de dar un mayor aumento que el que finalmente ha impuesto el gobierno. Es de todos conocida la política gubernamental de topes salariales de referencia para las revisiones contractuales. Por ello afirmamos que el empobrecimiento masivo de los mexicanos, reconocido oficialmente, no es una fatalidad inevitable sino resultado de una "política". El objeto de este trabajo es explicar la racionalidad de dicha política y su evolución a lo largo del periodo de 1976 a 1992. Explicar su racionalidad no debe significar olvidar que, como toda política, es una opción histórica guiada por los intereses de quienes salen beneficiados con ella.

Tenemos que reconocer que el esquema de desarrollo que se está implementando es viable. No está consolidado como pretende propagandizar el régimen, pero no se puede asegurar su fracaso. Durante los primeros años del gobierno de Salinas ha tenido algunos éxitos, pero aún se está lejos de lograr un desarrollo generalizado y sostenido, y mucho menos de que los beneficios lleguen a la mayoría de la población. El crecimiento no muestra una tendencia sostenida o estable, ya se reconoce oficialmente que la economía se está desacelerando (en realidad este fenómeno empezó desde finales de 1990). El crecimiento ha sido predominantemente en algunas ramas y sectores mientras otras continúan en recesión. Crecen las exportaciones de algunas manufacturas pero la apertura comercial ha llevado a un creciente déficit en la cuenta corriente, a un proceso de desindustrialización del país ya que las importaciones están desplazando producción interna. Este déficit, hasta ahora, ha sido financiable con creciente entrada de inversión extranjera, y con ello todo el equilibrio macroeconómico pende del hilo de estos flujos de capital externo. El modelo es viable pero altamente vulnerable, privilegia algunos sectores y grupos del capital, a costa de un proceso de desindustrialización del país y del empobrecimiento de una gran parte de la población.¹

Los límites de espacio impiden desarrollar ampliamente la explicación y crítica del esquema de acumulación y sus variantes a lo largo del periodo. Menos aún es posible exponer y justificar las alternativas. Nos centraremos en la política salarial, el contexto económico general será sólo una obligada referencia.

¹ El balance económico de 1991 es objeto de otro trabajo que pronto se buscará publicar: Alberto Arroyo, *Balance económico de 1991 y perspectivas para 1992* (80 cuartillas).

1. El periodo de José López Portillo

El régimen de López Portillo es el de una transición hacia el modelo de acumulación neoliberal mexicano que madura en el sexenio siguiente. La política salarial tiene aún mucho de reacción a la política echeverrista, es un esfuerzo por revertir sus efectos; pero ya empieza a jugar un papel clave en el conjunto de la política económica. A partir de la presidencia de Miguel de la Madrid, la política salarial es, ya claramente, parte sustancial e importante de la política económica general y de un modelo de desarrollo. Algunas de las características de la política salarial que expondremos a continuación son tendencias que apenas se inician durante este periodo, por ello profundizaremos su análisis en el periodo de Miguel de la Madrid, cuando éstas son ya claras y dominantes.

a) Para José López Portillo la caída salarial es principalmente una forma de superar los desequilibrios del sexenio anterior.

Durante la presidencia de Luis Echeverría, los salarios suben en términos reales como una forma de ampliar el mercado interno; pero lo grave para el sistema es que lo hacen por encima de la productividad, con lo que de hecho disminuyen en promedio las ganancias, y ello es inaceptable para los grupos dominantes. De 1970 a 1976, los salarios mínimos reales en el D.F. aumentan 36.8%,² y el promedio de los salarios industriales 59.8%,³ mientras que la productividad del trabajo aumenta de 1970 a 1975 muy diferenciadamente: en general 14%, en el sector agropecuario -4% y en la industria 33%.⁴ Durante el periodo de López Portillo (1 diciembre de 1976 al 30 de noviembre de 1982) se revierte esta situación y los salarios mínimos promedio nacional ponderado pierden 31.9%.⁵

b) Otro elemento que desde esta época tiene gran importancia, como razón de ser de la política salarial, es la implementación de un modelo de desarrollo hacia fuera. Por lo general, se piensa que dicha exteriorización se inicia hasta el periodo de Miguel de la Madrid, pero en realidad, con algunas diferencias importantes, se implementa desde el

² Cálculo propio en base a salarios de la CNSM e inflación del Banco de México, Índice General de Precios en la Cd. de México.

³ Calculado basado en: Pascoe y Bortz, en *Revista Coyoacán*, núm. 2, p. 89 y Bortz, en *Uno más Uno*, 7 mayo de 1982. No aclara sus fuentes.

⁴ Cálculo propio basado en Nafinsa y Banco de México.

⁵ Cálculo propio en base a la inflación proporcionada por la CNSM y los salarios mínimos promedio nacional ponderado tomados del Anexo estadístico del *III Informe de Gobierno de CSG*, p. 336.

sexenio 1976-1982. En 1976 el comercio exterior representaba el 11.2% del PIB, y para 1982 es ya el 21.7%. Otro indicador es el aumento del comercio exterior como proporción del PIB del sector comercio, restaurantes y hoteles: en 1976 representaba el 45.3% y en 1981 aumenta hasta el 74.8%.⁶ Al fin del sexenio de José López Portillo tres cuartas partes de la actividad comercial no dependen del poder de compra de la población mexicana, y por ello la caída salarial no significa un problema importante para la dinámica de la economía. La política de deterioro salarial es un mecanismo de abaratamiento de costos que permite competitividad en las exportaciones y atracción de inversión extranjera. Además, los sectores de la economía que se privilegian e impulsan dependen de un comprador extranjero o de un estrato del mercado de altos recursos, por lo que la caída salarial no tiene el freno de necesitar al trabajador como un consumidor estratégico.

Las diferencias en el modelo exportador son importantes. En el periodo de José López Portillo, la exteriorización tiene su dinamismo fundamental en las exportaciones petroleras que tienen un incremento sin precedentes: en 1976 significaban sólo el 14.77% de las exportaciones y para 1981 son ya el 68.65%; se habla de la petrolización de la economía, lo que a mi juicio es impreciso. Se petroliza el mercado externo, se petrolizan las fuentes de ingresos del presupuesto federal, pero no la economía ya que la participación del petróleo crudo y del gas natural en el PIB es sólo el 9.6% en 1981.⁷ En la siguiente etapa, de Miguel de la Madrid en adelante, se logra un cambio muy importante: el dinamismo exportador se encontrará, ahora, en el sector manufacturero.

c) La política de deterioro salarial no es homogénea respecto a los diversos sectores de trabajadores.

* La política salarial es especialmente dura para los trabajadores de salario mínimo, que generalmente es gente no sindicalizada ni organizada. Los salarios mínimos promedio nacional ponderado pierden un 31.9% durante el sexenio.⁸ Este hecho es, además, un instrumento importante de la política salarial gubernamental, ya que la fijación de los salarios mínimos es un parámetro de referencia para los aumentos contractuales.

* Otro sector especialmente afectado lo constituyen algunos trabaja-

⁶ Cálculo propio basado en el Anexo estadístico del *VI Informe de Gobierno de JLP*.

⁷ *Ibid.*

⁸ Cálculo propio en base a la inflación proporcionada por la CNSM y los salarios mínimos promedio nacional ponderado tomados del Anexo estadístico del *III Informe de Gobierno de CSG*, p. 336.

dores del sector público en sentido amplio, es decir, no sólo burócratas sino todos aquellos que tienen como patrón al Estado (universidades públicas, trabajadores de paraestatales, etc.). En algunos de los casos que pudimos analizar, se observa que éstos llegan a perder más que los trabajadores de salario mínimo. Sin embargo, esta tendencia se generalizará y profundizará hasta el siguiente sexenio. La razón se encuentra en que la reducción del gasto público es parte de la política antinflacionaria.

Los *trabajadores de universidades públicas* como la UAM pierden poder de compra más aceleradamente que los mínimos del D.F. De 1977 a 1982, un académico de la UAM asociado "A" perdió 40.24% de su poder de compra y los mínimos del D.F., perdieron sólo 21.43%.⁹ De manera acumulada, en el sexenio los trabajadores de la UAM perdieron, prácticamente, lo mismo que algunas universidades privadas: 40.24% y 39.87% respectivamente; pero a partir de 1978 se iniciará una tendencia que se verá agudizada en el siguiente sexenio: cada año, el salario de la UAM perderá más que el de la UIA.¹⁰

Los *trabajadores petroleros* en promedio pierden poder adquisitivo en una proporción similar a los mínimos, aunque estudios por niveles del tabulador indican que algunos estratos caen mucho más aceleradamente que los mínimos.¹¹ De cualquier modo, se trata de un sector especialmente castigado ya que como hemos visto, en general, durante este periodo los salarios contractuales caen más lentamente que los mínimos. La razón es evidente: se trata de un sector que se vuelve clave en la economía, ya que su dinamismo depende de las exportaciones petroleras. Además, los ingresos del sector público dependen, en buena medida, de esta industria en la que la acumulación acelerada se logra no sólo por un creciente dinamismo de la economía y su productividad (plusvalía relativa) sino por mecanismos de sobreexplotación o plusvalía

⁹ Cálculos propios basados en el índice de precios de la CNSM.

¹⁰ Cálculos propios basados en el Índice de Inflación de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos y tabuladores de ambos contratos colectivos.

¹¹ Con base a 1976 = 100% los mínimos del D.F. pierden de enero de 1977 al 31 de diciembre de 1982 32.67% (cálculos propios con el índice de precios de la CNSM) y los petroleros en promedio pierden en el mismo periodo 35% (cálculos del Centro de Documentación y Estudios Sindicales, A.C. publicados en *Cuadernos Obreros*, núm. 1 del mismo centro, p. 90). Hay que aclarar que el dato que damos ahora para los salarios mínimos no coincide con el de párrafos arriba debido a que nos habíamos referido al salario mínimo promedio nacional ponderado y no al del D.F. y además para poder comparar con el petrolero el periodo es diverso ya que el de párrafos arriba se refiere exactamente al sexenio de JLP es decir del 1 de diciembre de 1976 al 30 de noviembre de 1982 y ahora de 1977 a 1982. El estudio por rangos del tabulador de los trabajadores petroleros al que me refiero es de Fabio Barbosa.

absoluta (si bien no se aumenta la jornada laboral sí se reduce el monto absoluto del pago o fondo de sobrevivencia).

* Otro sector especialmente castigado en sus salarios lo conforman los trabajadores de la industria manufacturera, que sólo de 1978 al fin del sexenio en noviembre de 1982 perdieron 18.27%,¹² mientras que en promedio las ramas de jurisdicción federal en todo el sexenio perdieron sólo 10.46%.¹³

Como hemos dicho, la política salarial de López Portillo pretende compensar el hecho de que, en el periodo anterior, los salarios aumentaron en términos reales por encima de la productividad y ello llevó a que, en general, todos los salarios perdieran poder de compra. Sin embargo, el que se castigue de una forma especial dentro de los salarios contractuales a los de la industria manufacturera es debido a tres razones: 1) éstos, durante el periodo echeverrista mejoraron, en términos reales, mucho más que el resto; 2) con la caída de los salarios manufactureros se hacen más competitivas nuestras exportaciones; y 3) la industria manufacturera es, durante esta época, la más atractiva para la inversión extranjera, y por ello es el sector de más drástica caída del salario para ofrecerle dicho incentivo adicional.¹⁴

d) La política salarial es ya también parte de la política antinflacionaria (sobre este punto volveremos más adelante).

e) Durante el periodo de López Portillo, a diferencia del de Miguel de la Madrid, el deterioro salarial es parcialmente compensado por un gasto social en aumento incluso medido por habitante.

2. El periodo de Miguel de la Madrid

2.1. Tendencias dominantes

En el régimen de Miguel de la Madrid, la política salarial se vuelve ya una pieza clave y coherente de todo el modelo económico neoliberal. Es el periodo de más acelerado deterioro de las condiciones de vida de

¹² Se trata del salario promedio de la industria manufacturera, tomados del Anexo Estadístico del *VI Informe de Gobierno de JLP*, p. 133. Inflación proporcionada por la CNSM. Cálculos del salario real del autor.

¹³ Salarios Promedio de las Ramas de Jurisdicción Federal, tomados del Anexo estadístico del *III Informe de Gobierno de CSG*, p. 336. Inflación proporcionada por la CNSM. Cálculos del salario real propios.

¹⁴ Los últimos dos puntos son una hipótesis por verificar en un análisis detallado de cada rama de la industria manufacturera.

la población, y su empobrecimiento no es una simple consecuencia de la inflación sino parte substancial de un modelo de desarrollo.

En este modelo o esquema de desarrollo, la caída salarial de los trabajadores, en general, tiene tres propósitos.

Primero, como parte de la política antinflacionaria. Se concibe a la inflación como un desequilibrio entre la oferta y la demanda, y se toma la decisión política de equilibrarla principalmente bajando la demanda. Para ello se reducen los gastos gubernamentales y se deteriora el poder de compra de la mayoría de la población. Se supone que, al disminuir el poder de compra de la población, los comerciantes bajarán los precios para no ver disminuidas sus ventas.¹⁵

El empobrecimiento de la población no es efecto de la inflación sino parte de una política antinflacionaria. La población no se empobrece sólo porque los precios suben, sino porque los salarios o ingresos no suben a la par.

El régimen y las centrales sindicales oficiales han difundido la idea de que los aumentos salariales son inflacionarios y, por ello, indeseables ya que al subir los salarios suben los precios y no se gana nada. Aseguran que primero hay que controlar la inflación para que posteriormente venga la recuperación salarial. Lo anterior es un planteamiento en buena medida falso. Los salarios son sólo parte de los costos de producción y en algunas ramas una parte muy pequeña. Si por ejemplo los salarios son el 10% de los costos totales, un aumento del 100% de los salarios significa sólo un aumento de 10% en el costo final del producto. Más aún, los aumentos salariales sólo significan aumento en el costo final si no se logran a la vez disminuir otros costos como el mejor aprovechamiento, el no desperdicio de materias primas, las economías de escala que disminuyen el costo unitario del producto o mejores sistemas de distribución, etc. Más aún, el aumento de la productividad del trabajo puede compensar, con creces, el aumento salarial. En conclusión, sólo en determinadas condiciones los aumentos salariales inciden en el costo final, los aumentos salariales no son necesariamente inflacionarios, e incluso cuando lo son su incidencia en el precio final es muy variable dependiendo de su peso relativo en el total de los costos.

Los trabajadores no tienen por qué oponerse al aumento de la

¹⁵No es el objeto de este estudio la política antinflacionaria y la evaluación de sus resultados, menos aún la discusión de las teorías de la inflación; sólo nos referiremos a ella en relación a la política salarial. Somos conscientes que la política antinflacionaria, sobre todo ya en el sexenio siguiente, tiene otros elementos.

productividad. Se oponen a que ésta no se traduzca, también para ellos, en una mejoría en sus ingresos. Se oponen a que las formas de alcanzar este aumento de la productividad no sean negociadas bilateralmente con su organización sindical, se oponen a que el sindicato no los represente de una manera democrática.

Los salarios no son de manera necesaria inflacionarios. La depreciación salarial no es la única ni necesaria vía para controlar la inflación.

Reconociendo que la inflación puede ser causada por un desequilibrio entre oferta y demanda, se puede restablecer el equilibrio aumentando la oferta y disminuyendo la demanda. El deterioro salarial para disminuir la demanda es una opción política. Además la inflación es un fenómeno complejo con múltiples causas, y no un simple desequilibrio entre oferta y demanda. La recesión es también inflacionaria ya que al no utilizar toda la capacidad instalada se aumentan los costos fijos. Los desequilibrios sectoriales provocan cuellos de botella que encarecen los insumos de la cadena productiva. En fin, hay otras muchas causales de la inflación.

Ciertamente las políticas antinflacionarias de Miguel de la Madrid y, sobre todo, de Carlos Salinas de Gortari no se reducen a la depreciación salarial, pero la incluyen como uno de sus elementos. El gabinete económico, con el pacto de solidaridad, mantiene la opción de atacar la inflación por el lado de reprimir la demanda.

Segundo, como parte del cambio estructural al que durante el sexenio se le llamó también impropriamente reconversión industrial (impropio debido a que no se refiere sólo al sector industrial).

En general se piensa que la reconversión industrial incluye de manera exclusiva cambios en la tecnología. Esto no es así. Al menos tiene tres aspectos relacionados con la política salarial: 1) cambios en *qué* se produce, por ejemplo, producir hortalizas en lugar de granos; 2) *para quién* se produce, para el mercado externo, en vez del mercado interno o para diversos estratos del mercado, por ejemplo, priorizar la producción de carros para la exportación o carros de lujo en lugar de orientarse al mercado nacional y la producción de carros baratos; 3) cambios en el *cómo* se produce para aumentar la productividad, lo que se logra no sólo con la introducción de nueva tecnología sino también con una mejor organización del trabajo.

Los cambios en el *qué* se produce y en el *para quién* se produce también se relacionan con la política salarial. El nuevo modelo de acumulación se orienta a producir en forma prioritaria para el mercado externo.

Cuando la economía está orientada hacia un mercado interno de

consumo generalizado, el alto poder de compra de la población es indispensable para que no se entrampe y obstaculice la acumulación de capital. El capital se incrementa con el plustrabajo no pagado, pero necesita, a la vez, al trabajador como consumidor estratégico. No puede empobrecerlo a tal grado que se cierre la puerta para venderle una producción creciente destinada a él. Cuando, como en la actualidad, los sectores prioritarios de la economía están orientados a la exportación el trabajador nacional deja de ser un consumidor estratégico y con ello no es prioritaria la elevación de su poder de compra. Más aún, la depreciación salarial se ha convertido en un mecanismo rápido y fácil de abaratar costos, y con ello competir mejor en el corto plazo en el mercado internacional.

Los cambios en el *cómo* se produce tienen como objetivo aumentar la productividad: producir más y mejor en el mismo tiempo de trabajo. Por supuesto ello para ganar más. Sin embargo, esto no se logra exclusivamente por medio de la introducción de nueva tecnología. También se da por una mejor organización del proceso de trabajo: evitar pérdidas de tiempo entre una operación y la siguiente, flexibilizar el uso de la mano de obra, intensificar el ritmo de trabajo, etc. El aumento de la productividad conlleva al aumento en las ganancias, pero esto último será mayor si no va acompañado de un aumento salarial, y todavía superior si se le acompaña con una caída del salario en términos reales.

Otro objetivo del aumento de la productividad es ser más competitivos no sólo en calidad sino en precios. Para ser más competitivos en precios, aumentar la productividad no es el único camino, también lo es cualquier mecanismo que implique bajar costos. Aumentar la productividad es producir más en menos tiempo; pero también se pueden bajar costos, entre otros elementos, pagando menos a los trabajadores. Este es un camino rápido y efectivo cuando se tienen las condiciones políticas para hacerlo. Es aquí donde la política salarial es una pieza clave durante el sexenio: se logran aumentar las ganancias y la competitividad sin una modernización tecnológica o un aumento en la eficiencia productiva. A falta de un aumento significativo de la productividad, se busca hacer competitivos, en el exterior, nuestros productos vía abaratamiento de la mano de obra.

Tercero, como atracción de la inversión extranjera. El nuevo modelo de desarrollo plantea que el motor del crecimiento debe ser la inversión privada. Durante el régimen de José López Portillo se inicia en forma tímida esta tendencia; ya con Miguel de la Madrid constituye un elemento fundamental y en el actual sexenio la política de privatizaciones se intensificará fuertemente. Dentro de la inversión privada, la extran-

jera cada vez ha ido adquiriendo mayor relevancia. En el sexenio de Salinas de Gortari, la inversión extranjera ha alcanzado montos sin precedentes y de hecho no sólo se ha convertido en motor del desarrollo sino en fuente de financiamiento del creciente déficit comercial y de cuenta corriente.¹⁶

La política salarial, como atracción de la inversión extranjera, se evidencia si vemos en el cuadro 1 su competitividad internacional. En 1975, en México, se pagaba más del doble que en Brasil, y ahora casi la mitad. Respecto a EUA, en 1975 era aproximadamente una cuarta parte, en 1985 ya sólo un 10% y en 1987 sólo 6%. Por supuesto, el solo diferencial salarial no basta para atraer inversión extranjera, pero en las actuales circunstancias no deja de ser uno de sus elementos.

Cuadro 1
Salario mínimo México/Internacional

<i>México respecto a</i>	<i>Años</i>	
	<i>1975</i>	<i>1985</i>
Argentina	150.00%	63.00%
Brasil	210.00%	63.00%
Colombia	190.00%	43.00%
E.U.A	23.00%	10.00%
Japón	33.00%	13.00%
Alemania	33.00%	13.00%

Fuente: Fernando Falcón, *La Jornada*, 28/II/87.

Desde el último trimestre de 1986 el régimen era consciente de que la caída de los niveles de vida de la mayoría estaba ya en límites peligrosos, y le preocupa el detenerla. Sin embargo, de hecho, no lo hace debido a que la política de caída del salario continúa siendo una pieza clave de su manera de concebir la lucha antinflacionaria, la reconversión

¹⁶ Durante 1977-1982 la inversión extranjera es de \$5 476.6 mdd (Nafinsa), el capital externo ingresa fundamentalmente vía deuda externa. De 1983-1988 es dos y media veces superior: \$13 697.3 mdd. Por ello decimos que ya durante el régimen de Miguel de la Madrid la inversión extranjera se empieza a considerar un elemento clave como motor del crecimiento y con ello la política salarial un instrumento para atraerla. Por supuesto ello es mucho más importante en el periodo de Carlos Salinas de Gortari, en cuya administración (a marzo de 1992) han ingresado \$20 827.3 mdd, aunque en una buena parte se localiza en la Bolsa Mexicana de Valores. Además mucha de esta inversión foránea no genera empleos nuevos ni mayor capacidad instalada sino que compra empresas ya existentes sobre todo las que se privatizan.

industrial y la atracción de inversión extranjera. En otras palabras, detener el deterioro del salario es secundario y dependiente respecto a los otros objetivos.

Desde esta etapa, la política salarial es un elemento fundamental del proyecto económico que se implementa. Es una pieza de los dos objetivos que se plantea Miguel de la Madrid al iniciar su gestión: en el corto plazo controlar la inflación e iniciar el cambio estructural.

2.2. Principales diferencias con el periodo anterior

a) La primera diferencia con los periodos anteriores es la velocidad del deterioro salarial. Con Miguel de la Madrid se acelera notoriamente. Si nos fijamos en detalle en el cuadro 2, veremos que esta aceleración del empobrecimiento de los trabajadores de salario mínimo se da particularmente en diciembre de 1982. En el primer mes del régimen de Miguel de la Madrid se pierde el 9.4% del poder de compra, mientras que en el mismo periodo del sexenio de José López Portillo sólo 2.25%. Lo mismo sucede si comparamos el último año de gobierno de ambos presidentes: en los 11 meses de 1982 que gobernó José López Portillo el salario mínimo promedio perdió 4.27%. En cambio, en el mismo periodo de 1988, con Miguel de la Madrid, el salario mínimo promedio perdió 16.78%. Esto es particularmente importante, ya que se trata del primer año del pacto, pero sobre ello profundizaremos un poco más adelante. En forma acumulada, en el periodo de José López Portillo el salario mínimo promedio nacional ponderado perdió 31.9% y en el régimen de Miguel de la Madrid, 43.92%.

b) A diferencia del sexenio de José López Portillo, con Miguel de la Madrid el deterioro del salario real se da simultáneamente con una reducción, también drástica, del gasto social. El gasto social en 1982 era el 17.2% del gasto público total y en 1987 ya era sólo de 9.2%, por supuesto de un gasto fuertemente disminuido en términos reales.¹⁷ La inversión en educación y salud ha disminuído en términos reales, año con año, según se reconoce en el proyecto de presupuesto de 1990 enviado al Congreso.

c) Al deterioro salarial se suma el desempleo, tanto por despidos "modernizadores" como debido al nulo crecimiento de la economía.

d) Se cuida especialmente no deteriorar los salarios de las "fuerzas del orden": policías, ejércitos, etcétera.

¹⁷ R. Carrasco y E. Provencio, "La política social 1983-1988 y sus principales consecuencias", en *Investigación Económica*, núm. 184, abril-junio 1988, UNAM, México, citado en *Ibid.*, p. 262.

Cuadro 2

<i>Salario mínimo promedio: JLP</i>				
Año	Salario nominal	Salario real (\$ 1976)	% de pérdida anual	Pérdida acumulada (base 76)
1 dic. 76	\$ 82.70	\$ 82.70		
31 dic. 76	\$ 82.70	\$80.84	-2.25%	-2.25%
77	\$ 91.20	\$ 68.79	-14.91%	-16.82%
78	\$ 103.50	\$ 65.78	-4.37%	-20.45%
79	\$ 119.80	\$ 64.63	-1.76%	-21.85%
80	\$ 140.70	\$ 58.97	-8.76%	-28.70%
81	\$ 183.50	\$ 58.83	-0.23%	-28.86%
30 nov. 82	\$ 318.30	\$ 56.32	-4.27%	-31.90%

Cuadro 2
(continuación)

<i>Salario mínimo promedio: MMH</i>				
Año	Salario nominal	Salario real (\$ 1982)	% de pérdida anual	Pérdida acumulada (base 82)
1 dic. 82	\$ 318.30	\$ 318.30		0.00%
82	\$ 318.30	\$ 288.39	-9.40%	-9.40%
83	\$ 459.00	\$ 233.23	-19.13%	-26.73%
84	\$ 719.00	\$ 229.55	-1.58%	-27.88%
85	\$ 1,107.60	\$ 215.94	-5.93%	-32.16%
86	\$ 2,243.67	\$ 212.61	-1.55%	-33.21%
31 dic. 87	\$ 5,867.24	\$ 214.52	+0.90%	-32.60%
30 nov. 88	\$ 7,252.92	\$ 178.51	-16.78%	-43.92%

Fuentes: *Salarios Mínimos Promedio Nacional Ponderado 1976-1985*, Anexo estadístico, III Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari, p. 336. 1986 en adelante *Cuadernos de Información Oportuna*, febrero, 1992, p. 62. De 1986 en adelante se trata de los salarios promedio del año. Inflación 1976-1982, CNSM. 1983-1988 Banco de México Índice Nacional de Precios al Consumidor.

e) El sector más castigado con esta política salarial ya no es el que percibe el salario mínimo general, sino el formado por los trabajadores del sector público en sentido amplio, es decir, no sólo los burócratas, sino los de paraestatales e incluso de universidades públicas. Esto, por las mismas razones que hemos expuesto, y además debido a los problemas financieros del gobierno. Para este periodo documentamos esta tendencia con el salario mínimo burocrático (cuadro 3).

La tendencia de mayor castigo salarial a los trabajadores burocráticos se da, en gran parte del sexenio, de 1984 a 1987. El primer año los burócratas fueron tratados mejor que los trabajadores de salario mínimo, y en el último son tratados igual. En forma acumulada en el sexenio, los mínimos burocráticos pierden 59.42% y los mínimos promedio nacional sólo 43.92%; de hecho, casi se igualan en monto nominal. Al inicio del sexenio, los burócratas de salario mínimo ganan 1.74 veces el salario mínimo general promedio y al fin del sexenio sólo 1.26 veces dicho salario. La diferencia ya es sólo de \$1 894 pesos diarios.

f) En segundo lugar, el sector más castigado es el de la industria manufacturera, seguido muy de cerca por los sectores de salario mínimo. En el sexenio de José López Portillo los mínimos generales caen mucho más aceleradamente que los promedios de la manufactura; con Miguel de la Madrid la tendencia es a la inversa: los mínimos promedio nacional ponderado en todo el sexenio pierden 43.92% y en promedio los de la industria manufacturera, para fin de 1987, han caído 47.18%.

Cuadro 3

<i>Salario mínimo burocrático</i>				
	Nominal	Real	Pérdida anual	Pérdida acumulada
1 dic. 82	\$ 555	\$ 554.83	0%	0.00%
31 dic. 82	\$ 555	\$ 502.70	-9.40%	-9.40%
83	\$ 932	\$ 473.68	-5.77%	-14.63%
84	\$1,402	\$447.72	-5.48%	-19.30%
85	\$1,883	\$ 367.06	-18.02%	-33.84%
86	\$3,261	\$ 309.02	-15.81%	-44.30%
87	\$7,401	\$ 270.58	-12.44%	-51.23%
30 nov. 88	\$9,147	\$ 225.14	-16.80%	-59.42%

Cuadro 3
(continuación)

<i>Salario mínimo promedio</i>					
	Veces sal. mín.	Nominal	Real	Pérdida anual	Pérdida acumulada
1 dic. 82	1.74	\$ 318.30	\$ 318.30	0.00%	0.00%
31 dic. 82	1.74	\$ 318.30	\$ 288.39	-9.40%	-9.40%
83	2.03	\$ 459.00	\$ 233.23	-19.13%	-26.73%
84	1.95	\$ 719.00	\$ 229.55	-1.58%	-27.88%
85	1.70	\$1,107.60	\$ 215.94	-5.93%	-32.16%
86	1.45	\$2,243.67	\$ 212.61	-1.55%	-33.21%
87	1.26	\$5,867.24	\$ 214.52	0.90%	-32.60%
30 nov. 88	1.26	\$7,252.92	\$ 178.51	-16.78%	-43.92%

Fuente: Cálculo propio con el Índice Nacional de Precios del Banco de México, Base de datos computarizada. Los salarios burocráticos tomados de Fausto Burgoa dirigente de la FSTSE, salarios mínimos promedio nacional ponderado tomados del Anexo Estadístico del *III Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari*, p. 336.

La razón es hacer competitivas nuestras exportaciones y atraer inversión extranjera, ello implica obreros calificados baratos, además, dichos obreros resisten más la baja debido a que tenían relativamente mejor nivel de vida. En 1978 el salario promedio de la industria manufacturera era 2.11 veces mayor que el promedio nacional de los mínimos generales, para 1987 ya sólo es 1.55 veces mayor.

2.3. El primer año del Pacto de Solidaridad Económica: 1988

El Pacto de Solidaridad Económica (PSE) mantiene los mismos supuestos en su concepción de la inflación y, en general, en el papel de la política salarial en el proyecto económico. Más allá de los discursos, mantiene la caída del salario como una pieza en su lucha contra la inflación. Por ello, se explica que a pesar de afirmarse que los salarios mantendrán su poder de compra, ya que se incrementarán según la inflación esperada, en la primera revisión y ante la persistencia de las presiones inflacionarias, se abandona este buen propósito. El salario sigue siendo la variable dependiente y de ajuste para lograr los objetivos macroeconómicos planteados.

En 1988, pese al PSE, se acelera la caída del salario. En diciembre de 1987 se le trata de vender, a la clase obrera, el Pacto de Solidaridad como

un freno a la caída del salario. Se decía que no era posible, en lo inmediato, mejorar los salarios sin antes acabar con la inflación, pero que, por lo pronto, ya no perderían más. Se prometió que a partir de marzo los salarios subirían igual que la inflación esperada para el mes siguiente. Por supuesto los trabajadores no deseaban comprar tan preciosa medicina, pero los líderes charros la dieron por la fuerza. Se ofreció la nada halagadora perspectiva de la congelación de los niveles de miseria. Ya no se pedirían más sacrificios, ya no se golpearía más la raquítica economía de los trabajadores, pero había que aguantar en la lona un tiempo más. Los trabajadores nunca firmaron un pacto tan solidario, pero al menos esperaban que no empobrecieran más, que si no beneficiaba al menos no perjudicara.

En realidad, el primer año del pacto significa una de las peores caídas del salario real. El salario mínimo perdió, durante 1988, un 18.48%; es casi el peor año del sexenio, sólo superado por 1983 (19.68%). De 1939 a la fecha sólo es superado en 1942 año en el que se perdió 18.75%, y 1943 en el que la caída salarial fue de 21.49%.¹⁸

A veces, los porcentajes son demasiado fríos y ya no nos dicen nada. Recordemos algunos elementos y hagamos cuentas en pesos y centavos.¹⁹

El régimen de salario significa que a los trabajadores se les paga lo que se supone necesitan para sobrevivir y seguir trabajando, y los patrones se quedan con la diferencia entre eso y lo que produce realmente dicho trabajo. Esto ya es injusto. Pero durante estos años, además, lo que se paga para sobrevivir alcanza cada vez menos. Aunque se recuperara el poder de compra hay un ingreso perdido durante estos años que ya no se recuperará. Por ello es importante calcular, en pesos, lo perdido. En el primer año del pacto (1988) a cada uno de los trabajadores de salario mínimo se les arrebató en promedio \$364 132 pesos que significan 50 días de su salario de diciembre de dicho año.

2.4. Síntesis del análisis cuantitativo

El régimen de Miguel de la Madrid significa uno de los periodos de mayor pérdida del salario. Los salarios mínimos burocráticos perdieron

¹⁸ En base a Bortz y Pascoe, en *Revista Coyoacán*, núm. 2, pp. 79-94. No aclara sus fuentes.

¹⁹ Método: 1) convertir los salarios a pesos constantes para calcular el salario real, 2) los salarios reales mensuales convertirlos a pesos del último año del periodo considerado, 3) restar lo que ganan cada mes en términos reales en pesos del último año a lo que deberían de ganar si conservaran el poder de compra del principio del periodo, 4) sumar la pérdida en pesos de los meses del periodo.

59.42%. El salario promedio de la industria manufacturera perdió 47.18% desde el inicio del sexenio hasta fines de 1987. El salario mínimo promedio perdió 43.92% y los salarios promedio de las ramas de jurisdicción federal perdieron 17.03%. El sexenio de Miguel de la Madrid sólo es comparable al periodo de Avila Camacho en que los salarios mínimos del D.F. perdieron 48.28% y los promedios industriales 50.24%.²⁰

Todo lo anterior con base en el índice de precios del Banco de México, pero los bienes salario generalmente suben más que el promedio del conjunto de bienes producido en el país o índice general.²¹

El Congreso del Trabajo ofrece información con la que se pueden hacer cálculos interesantes. De enero de 1982 a agosto de 1988, una canasta mínima de alimentos²² subió 52.5% más que el salario mínimo. En este mismo periodo, medido con el índice general de inflación del Banco de México, el deterioro era sólo de 37.64%. Pero lo que es más ilustrativo es que en enero de 1982 un trabajador necesitaba menos de 3/4 de un salario mínimo para mal alimentar a una familia de cinco personas (71.63%) y en agosto de 1988 necesitó un salario mínimo y un tercio (136.43%) para dicha alimentación.

Constitucionalmente, el salario mínimo debe cubrir no sólo alimentación familiar sino todas las necesidades básicas (ropa, casa, educación, salud, esparcimiento...). En agosto de 1988 ni siquiera alcanza para comer.

2.5. Otros indicadores de la pobreza

En este apartado consideraremos sólo algunos datos socioeconómicos

²⁰ Calculado en base a Pascoe y Bortz, *op. cit.*, p. 89. No aclara sus fuentes.

²¹ El Banco de México sigue un índice de precios de una llamada canasta básica que no es muy adecuada ya que no incluye elementos indispensables como ropa y renta de casa. Incluso, en cuanto a alimentos, los resultados publicados parecen estar especialmente maquillados por razones políticas. Investigaciones propias de precios de alimentos en momentos determinados siempre han arrojado índices de inflación superior al general y los datos correspondientes del Banco de México generalmente, son al contrario, menores al general (en 1989 según Banco de México la canasta básica subió 15.4% frente a un 19.7% del índice general).

²² La canasta básica del Congreso del Trabajo incluye sólo alimentos y calcula raciones mínimas diarias para una familia de 5 personas: tortilla (1.490 kg), trigo (0.555 kg), arroz (0.125 kg), frijol (0.235 kg), papa blanca (0.076 kg), camote (0.064 kg), legumbres (0.217 kg), jitomate bola (0.115 kg), chile serrano (0.058 kg), cebolla (0.047 kg), aguacate (0.045 kg), plátano (0.263 kg), manzana (0.058 kg), limón agrio (0.060 kg), naranja (0.238 kg), carne de res (0.199 kg), carne de cerdo (0.101 kg), carne de pollo (0.089 kg), pescado (0.010 kg), ovicaprino (0.023 kg), huevo (0.105 kg), leche (1.5 lt), manteca de puerco (0.040 kg), aceite (0.071 lt), azúcar (0.967 kg). Esta canasta en 1982 costaba \$200.55 cuando el salario mínimo era de \$280 pesos. En agosto de 1988 cuesta \$10 914.31 pesos cuando el salario mínimo es de \$8 000 pesos.

que nos acerquen a algunas consecuencias directas de la política neoliberal, durante el periodo de Miguel de la Madrid.

Carlos Tello, en ese tiempo presidente del Consejo Nacional de Solidaridad, afirma que en los últimos años la pobreza alcanza ya a 41.3 millones de mexicanos y una tercera parte de ellos —dedicados a actividades agropecuarias— enfrentan condiciones extremas. De no lograrse un crecimiento económico anual del 3% y una redistribución de él, el 10% de los hogares más pobres tendrán que esperar más de 64 años para satisfacer sus requerimientos básicos.²³ Es, precisamente, a partir de la política neoliberal cuando cambia la tendencia histórica a la disminución del porcentaje de la población que vive debajo de los estándares mínimos de bienestar: en 1960 los pobres representaban el 76.3% de la población total, en 1970 ya sólo el 61.5%; en 1977 bajan al 54%, para 1981 ya sólo representan el 45%. Sin embargo, en 1990 la curva cambia de sentido y vuelve a subir a 50% y 21% en situación de extrema pobreza.²⁴

Otros indicadores confirman el mismo retroceso:

a) *La distribución del PIB.* De 1981 a 1989 las remuneraciones totales de los asalariados disminuyen en el mismo periodo del 37.5% al 23.1%.²⁵ La Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP) y el Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI) estiman que el 20% de las familias más ricas concentran el 50% del Ingreso Bruto Nacional, mientras que el 10% más pobre sólo se apropia del 1.3% del Ingreso Bruto Nacional.²⁶

b) *Nutrición.* El déficit de consumo básico llega al 40% de la población; 33 millones de personas tienen alimentación por debajo de los mínimos comúnmente establecidos.²⁷ El consumo de proteínas en el campo no llega al 10% y la desnutrición provocada por la patología de la pobreza afecta a más del 50% de los niños. Sólo el 31.7% de los habitantes se encuentra en márgenes alimentarios no peligrosos; la adquisición de productos de origen animal se redujo hasta el 50%.

María Bárcenas, directora del Centro Mexicano para los Derechos de la Infancia, afirma que un millón de menores de cinco años murieron entre 1982 y 1988, a causa de la desnutrición y 11 millones quedaron dañados física o mentalmente en forma irreversible. Cada día

²³ Consejo Consultivo del Pronasol, *Combate a la pobreza* editado por *El Nacional*, México, D.F., 1990. Resumido por *La Jornada* 28/09/90, pp. 1 y 48.

²⁴ Cálculo basado en el mismo estudio anterior.

²⁵ Sistema de Cuentas Nacionales, citado por *La Jornada* 7/7/90, p. 14.

²⁶ *Combate a la pobreza*, op. cit.

²⁷ *Combate a la pobreza*, op. cit.

mueren 500 niños por desnutrición en todo el país y cada día sobreviven, dañados, cinco mil menores de cinco años. Aunque menores, son igualmente dramáticos los datos del lado oficial, aportados por el estudio citado *Combate a la pobreza*: de los dos millones de niños que nacen cada año mueren por desnutrición 100 000 y un millón sobrevive con deficiencias físicas o mentales por desnutrición.

En el último estudio oficial sobre la desnutrición en el país, elaborado por el despacho API Consultores, a petición del Consejo Consultivo de Pronasol, se afirma que el 60% de la población mexicana padece desnutrición y que la tasa de mortalidad, en la última década, es de 118.5 por cada cien mil nacidos vivos.²⁸

c) *Servicios de salud*. La cobertura institucional del servicio de salud atiende al 64% de los ciudadanos, principalmente en áreas urbanas.²⁹ Los directivos del Consejo Consultivo del Pronasol en su libro *Combate a la pobreza* afirman que el 35% de las muertes por enfermedad en el país son evitables (amibiasis, tuberculosis...).

d) *Educación*. El 8% de la población de 15 años en adelante es analfabeta (6.5 millones), pero, lo que es peor, el 39% de los adultos son analfabetos funcionales; 25 millones de mexicanos no concluyeron la primaria.³⁰

e) *Habitación*. El déficit en 1988 lo estima Pronasol en cinco o seis millones de casas. Si consideramos cinco habitantes por familia ello significa una necesidad de vivienda para más de la tercera parte de los mexicanos.³¹

3. El periodo de Carlos Salinas de Gortari

En el periodo de Carlos Salinas de Gortari hay una gran continuidad en la política salarial respecto al periodo precedente. Hay, sin embargo, un nuevo discurso de promesas de cambio en esta materia. En el primer año de su gobierno hay cambios que hicieron pensar en que se iniciaría un periodo de congelamiento salarial, de ya no más pérdida; pero dichas esperanzas se esfuman en 1990. Por otra parte se empieza a afirmar que los mínimos ya no deben ser la referencia para el análisis de la política salarial, debido a que prácticamente nadie gana dicho

²⁸ API Consultores, *Combate a la pobreza*—vertiente alimentaria—citado por *La Jornada*, "Padecen desnutrición...", 5/9/92, pp. 60 y 16.

²⁹ SPP e INEGI, citados por *La Jornada* 7/7/90, p. 14.

³⁰ *Combate a la pobreza*, op. cit.

³¹ *Combate a la pobreza*, op. cit.

miserable sueldo; sin embargo, los salarios mínimos siguen siendo la referencia para una parte importante de la población. Además, independientemente de la proporción de trabajadores que lo ganen, el salario mínimo es la referencia para muchos contratos y sus revisiones. Es importante resaltar que en el periodo de Carlos Salinas de Gortari se cumplen ya las condiciones, que en el discurso se han propuesto como indispensables, para que se inicie la recuperación del poder de compra del salario: crecimiento de la economía, baja inflación y aumento de la productividad. Sin embargo, la caída del salario continúa.

Analizaremos año por año la política salarial salinista.

3.1. Los efímeros cambios en 1989

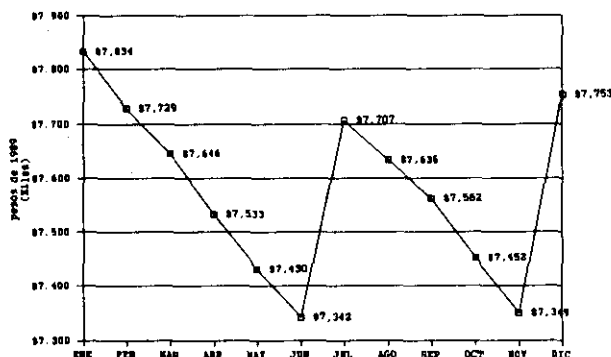
Con el inicio del periodo de Carlos Salinas de Gortari se notan ciertos cambios mínimos en las tendencias planteadas. La pérdida del poder de compra se hace más lenta y los topes se flexibilizan. En 1988, la inflación se desaceleró, pero la caída del salario por el contrario se incrementó. En 1989 se inicia una relativa estabilización de los precios y a la par una caída más lenta de los salarios. Para evitar falsas expectativas intentaremos explicar, con precisión, en qué consisten los cambios, además, a la luz de 1990, descubriremos que se trata de cambios efímeros. Un factor importante que los explica es la situación política creada por el fraude electoral de 1988, también por ello se entiende que sean tan efímeros.

a) No hay cambio en el papel de la política salarial en el proyecto económico del régimen, y que explicamos en el apartado 2.1; quizá sólo en la importancia relativa de los elementos ahí planteados. En 1989, se inicia la tendencia a un déficit creciente de la balanza comercial, por ello adquiere mayor importancia promover las exportaciones, y un elemento para ello es la caída salarial. Este déficit comercial, de hecho, se financia con la entrada creciente de inversión extranjera y, de nuevo, un elemento para atraerla son los bajos salarios. A la vez es menor la importancia de los salarios en la lucha antinflacionaria. Tampoco hay cambios en el plan y discurso gubernamental: los salarios se recuperarán muy lentamente a la cola del crecimiento económico, de las mejoras en la productividad y de la consolidación de la estabilidad de precios.

b) El nivel de vida de los trabajadores sigue deteriorándose pero con una caída notoriamente más lenta que la del año anterior. Sin el truco de adelantar unos días el aumento de enero de 1990, el año significa

-1,03%.³² Como puede verse en la gráfica 1, el que el poder de compra de los salarios, a fin de año, sea similar al del principio no quiere decir que no haya habido muchos meses de pérdida aguda. De hecho, en pesos constantes y sonantes, los trabajadores de salario mínimo pierden, en promedio, \$107 659 en este periodo, lo que significa 12 días de sueldo.

Gráfica 1
Salario real 1989



Fuente: BM y CNSM, 1989.

c) Otro cambio importante, en 1989, es en la política de topes salariales. Ciertamente desde 1988 se han ido diversificando por sectores, y hay cierta flexibilidad para que algunas empresas “que su situación se lo permita” concedan aumentos un poco menos raquíticos. En 1989 crece la flexibilidad para que cada empresa vea lo que ofrece, por supuesto dentro de la política de que los aumentos deben ser moderados para no despertar al coco de la inflación.

En 1988, la tendencia fue que, conforme avanzó el año, los topes salariales fueron más raquíticos y se diversificaron. En el segundo trimestre estuvo alrededor del 25%, en el tercer trimestre ya fue diferenciado: variable en las empresas privadas pero no más del 25%; en las universidades públicas, el 24%, y en las paraestatales, el 19%. En octubre se mantuvo en 25% y fue básicamente en empresas privadas; sólo hubo una excepción notable: los burócratas del estado de Puebla que consi-

³² El dato indica la variación con respecto al 1 de enero de 1989 y no como ordinariamente se hace al 31 de diciembre del año anterior. Dado el adelanto del aumento comparar diciembre a diciembre distorsiona la realidad; unos cuantos días de adelanto harían aparecer el año con una ganancia de 4.34% en el poder de compra.

guieron el 45%. En noviembre sólo hubo tres casos, y del sector público: Fertimex y una empresa minera, el 15% y en Azúcar, S.A., el 10%. En diciembre lo más notable es que se baja el tope a las universidades a sólo un 10% y a las paraestatales 15%, 10% y 8%, según su fuerza política. En 1989, conforme avanza el año, el tope va en aumento. El promedio de los salarios contractuales en el primer trimestre fue de 12.8% y 4.3 en prestaciones.³³ En el segundo trimestre el aumento, en promedio (de los casos que aparecieron en la prensa), fue del 16.2%. En todos los casos registrados, los aumentos contractuales son superiores al aumento otorgado a los mínimos en enero, pero no se puede afirmar, por ello, que haya cambiado la tendencia a una mayor pérdida de estos salarios, comparados con los mínimos. Nos faltan datos: ¿cuántos de los contractuales tuvieron más aumento que el de su revisión anual?

En síntesis, los trabajadores de salario mínimo siguen perdiendo, pero la flexibilización y diversificación de los topes abre un espacio para la lucha o negociación salarial que, por desgracia, no es percibido por muchos sindicatos y es poco aprovechado. Incluso es, una vez más, evidente que algunos sectores de la burguesía están dispuestos a otorgar aumentos salariales a los mínimos mayores que los que finalmente impone el Estado.

3.2. 1990: de nuevo la caída abrupta

a) Como decíamos, el régimen de Salinas no significa ningún cambio de fondo en cuanto que la política salarial es una variable subordinada a los objetivos de fondo de estabilidad económica e integración de nuestra economía a la internacional. Ante el menor signo de resistencia de la inflación o de dificultades de competitividad, se recurrirá a la caída salarial como parte de la solución.

En el primer año del pacto, se logra una extraordinaria disminución en el ritmo de crecimiento de los precios a costa, claro está, de uno de los peores años de depreciación salarial. Con este éxito y ante el peligro de inestabilidad política, se implementa en 1989 una política salarial de relativa estabilidad del poder de compra; pero en noviembre de 1989 se inicia, de nuevo, un repunte inflacionario y el régimen vuelve a la medicina de siempre: reprimir la demanda, depreciando el poder de compra de la población.

³³ El dato es de la Asociación Mexicana de Relaciones Industriales y coincide con nuestros cálculos a partir de la prensa.

b) Hasta antes del aumento de la firma de la nueva etapa del pacto, a pesar de la tan presumida renegociación de la deuda y la enésima promesa de ya no más sacrificios, el salario mínimo se ha deteriorado un 19.39%. A pesar del aumento adelantado, el año termina con una pérdida de 9.16%.³⁴ En pesos de diciembre, los trabajadores de salario mínimo perdieron, durante 1990, \$515 657 que equivalen a 48 días de su último salario.³⁵

c) La flexibilidad para la negociación entre empresa y sindicato, en cada caso, también parece restringirse y se vuelve a la política dura de los topes.

d) Respecto a los trabajadores públicos de salario mínimo, ellos son tratados igual que los del mínimo general, pero se vuelve a la política de mayor castigo salarial al resto de trabajadores burocráticos ya que no se les hace extensivo el 18% de aumento decretado el 16 de noviembre de 1990.

3.3. 1991: nuevas promesas de mejora y caída real del nivel de vida

El discurso oficial ya no se contenta con prometer mejoras o justificar la continuación del sacrificio de los trabajadores, ahora llega a afirmar que ya están mejorando, en términos reales, los ingresos de algunos sectores de trabajadores. Se trata de un engaño.

a) El salario de la mayoría de los trabajadores sigue cayendo. El salario mínimo real (promedio nacional ponderado) cae por 15º año consecutivo en un 5.03%. Durante 1991, medido en pesos de dicho año, cada trabajador sujeto al salario mínimo perdió \$341 131 (equivalente a un mes de su último salario).

El informe de ejecución del Plan Nacional de Desarrollo presume y

³⁴ De no haberse adelantado el aumento salarial que correspondía a 1991 hubiera sido el peor año de pérdida salarial de 1939 a la fecha. La depreciación salarial hubiera sido de 23.03% con lo que se habría superado al peor año en más de medio siglo (peor que 1943 en que se pierde 21.59%).

³⁵ Pero veamos un poco más despacio el porqué del adelanto de la forma del pacto y con ello el aumento de los mínimos que, originalmente, sería en enero de 1991. El control de la inflación no tuvo el éxito esperado y de hecho ya se sobrepasó la inflación programada (se había estimado en 15.3% cifra alcanzada ya en junio y se espera para diciembre casi el doble de la estimada oficialmente 30%), por lo que parece mejor al régimen cargar a este año muchas de las presiones inflacionarias y evitarlas para el año que entra que son las elecciones federales de diputados. Se adelante al aumento salarial y los aumentos a precios y tarifas del sector público que tienen un efecto directo e importante en toda la cadena de precios con un razonamiento que puede expresarse en la siguiente frase: "total en 1990 ya no cumplimos las metas cuidemos 1991 que políticamente es clave". Además negociar el aumento de los mínimos en diciembre en un contexto de aceleración de la inflación implicaría más presiones, es mejor negociar cuando la inflación va en 24.05% y no en 30% a fin de año.

repite que los salarios de las ramas de la jurisdicción federal aumentan en promedio en términos reales. Según dicho informe, aumentan nominalmente un 19.4%, en promedio, y la inflación de 1991 sólo fue de 18.9%. Sin embargo, las revisiones salariales son en diversas fechas del año, y los aumentos deben compararse cada uno con la inflación acumulada desde la última revisión, y no con la inflación de enero a diciembre de 1991. Aun con esa trampa el "grandioso" aumento en su poder de compra sería de un 0.50%, medido en pesos serían \$97 851 que equivalen a cinco días del salario de diciembre de 1991. El informe de 1991 del Plan Nacional de Desarrollo ofrece una tabla de los aumentos de diversas ramas sujetas a contrato ley, pero todo en términos nominales y pesos corrientes. A un lector ingenuo le queda la impresión de que, en varios casos, aumentan más que la inflación; pero, repetimos, cada uno debe deflactarse según la inflación acumulada desde la última revisión contractual, y no ofrece las fechas respectivas.

El mismo informe trata de dar la impresión de que los trabajadores al servicio del Estado tuvieron aumentos reales; pero, de nuevo, sólo ofrece ejemplos extraordinarios, y todo en términos nominales, no reales. Incluso muchos de los que resalta tuvieron un aumento nominal menor al de la inflación de 1991; recordemos que la acumulada desde su última revisión es mayor a la de ese año.

Nuestros propios cálculos, basados en 50 revisiones aparecidas en la prensa, revelan que sólo 21 logran un aumento ligeramente superior o igual a la inflación acumulada desde la última revisión. De éstos sólo cuatro son del sector público: F.T. del estado de Querétaro, Astilleros Unidos, el magisterio y algunos rangos del tabulador de los burócratas. No pudimos calcular si en promedio hubo un aumento real, debido a que no contamos con los salarios en pesos, sino sólo los aumentos porcentuales.

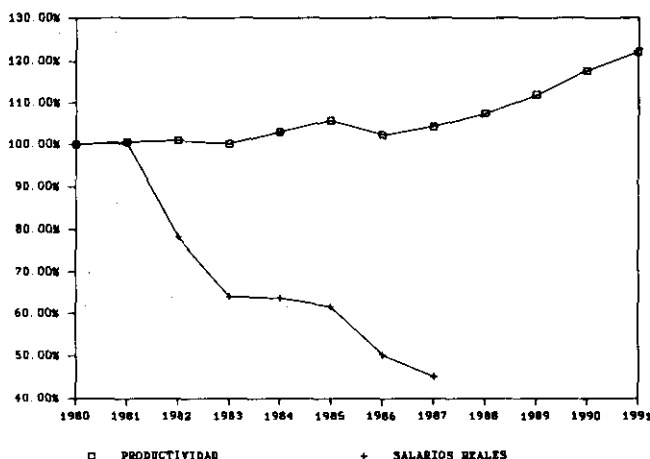
En el informe de 1991 sobre el Plan Nacional de Desarrollo, sólo hay un argumento para sustentar la afirmación de que los salarios reales empiezan a subir, del que no pudimos desmontar y verificar su validez. Se dice que el salario promedio de cotización del IMSS aumentó, en términos reales, en un 3.1% y que las remuneraciones promedio por persona ocupada en la industria manufacturera aumentaron realmente en un 5%. No hay la información desglosada para verificar lo anterior; sin embargo, al menos, el salario medio de cotización al IMSS es poco creíble si nos basamos en que el salario mínimo cayó en términos reales, como ya hemos mostrado.

En todo caso es posible que algunos sectores de trabajadores sí hayan mejorado su salario real, pero no la mayoría.

b) La caída salarial se mantiene como política gubernamental no sólo en el contexto de una economía estancada o en recesión, con productividad débil e inflación galopante (1977-1986) sino en la actualidad cuando ya no se da ninguna de esas condiciones.

En el discurso se da la esperanza de que los salarios subirán en términos reales, con el crecimiento de la economía y con el aumento de la productividad. Dichas condiciones se están cumpliendo, sin embargo la caída salarial continúa (gráfica 2). Ya hemos visto que, aunque con desequilibrios, la economía está creciendo y, como puede verse en la gráfica, la productividad de la industria manufacturera crece pero los salarios del sector siguen deteriorándose.

Gráfica 2
Productividad/Salarios reales
Industria manufacturera 1980-1987



La política salarial se concibe como una variable dependiente y subordinada al objetivo de aumentar la competitividad de nuestras exportaciones y al de atraer inversión extranjera y controlar la inflación. El Tratado de Libre Comercio fortalecerá la tendencia a la caída salarial, aunque, en contraparte, la necesidad de crear un mercado creciente a las exportaciones norteamericanas en nuestro país, llevaría a aumentar el poder de compra de sectores medios mexicanos. Es falso, como difunde el régimen, que el Tratado de Libre Comercio traerá una elevación del nivel de ingresos de la mayoría de la población.

c) Durante el régimen de Salinas, y en especial durante 1991, la política salarial se ve parcialmente compensada por un aumento en el gasto social.

La respuesta del gobierno de Salinas ante la creciente pobreza y desigualdad ha sido tibia, consistiendo en la creación del Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol).

Es verdad que ha habido un aumento del gasto social y que en 1991 hay un nuevo incremento. El gasto proyectado para salud, incluso, llega a superar en términos de porcentaje el gastado en 1982, y el de educación se acerca al de dicho año.

Se puede pensar que el, ciertamente, alto gasto social de 1991, 63 billones (23.7% mayor en términos reales que en 1990), compensa la caída salarial. Es cierto que era peor la situación cuando a la caída más acelerada de los salarios del sexenio pasado se sumaba una disminución real del gasto social. Pero el gasto social es, en gran parte, gasto corriente de las secretarías de salud y educación, cuyo aumento no se traduce en mejor atención.

La cobertura educativa global aumentó en un 0.09%: sólo hay en 1991, 23 mil estudiantes más que en 1990. En educación preescolar y primaria la cobertura baja en 157 mil estudiantes.³⁶ La construcción de espacios educativos aumentó sólo en un 1.8%.³⁷ El aumento del gasto en este renglón no favoreció, pues, a la población en general sino que, en buena parte, fue el merecido aumento al sueldo del magisterio.

El sector salud representa casi la mitad de dicho gasto social, 30.2 billones, y sí significó un aumento del 5.8% en instalaciones, del 9.1% en personal médico y del 6% en consultas externas. Sin embargo, la cobertura del IMSS sólo creció en el 1% y la del ISSSTE en el 2.5%; aunque los trabajadores asegurados aumentaron en 5.3% y 2.2%, respectivamente.³⁸

Un elemento importante es el aumento de la oferta de casas terminadas, la cual creció en 28% pero que, en términos concretos, significan \$203 973 que no son nada para enfrentar la enorme demanda anual de casas habitación.³⁹

En el informe sobre el Plan Nacional de Desarrollo se presumen muchas acciones y gastos en asuntos ecológicos, pero la situación de emergencia, vivida en este primer trimestre de 1992, hace innecesario criticar el optimismo gubernamental.

Por último, un rubro fuerte del gasto social es el Pronasol, que ejerce un presupuesto de 5.5 billones de pesos y que, contradictoriamente, se maneja un amento del 56.2% en la página 87 del informe sobre el Plan

³⁶ *Informe de Ejecución 1991 del PND*, p. 158.

³⁷ *Ibidem*, p. 161.

³⁸ *Ibidem*, pp. 162 y 166.

³⁹ *Ibidem*, p. 175.

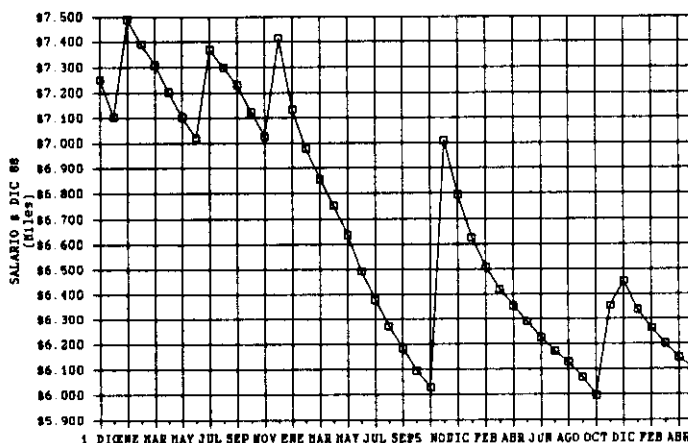
Nacional de Desarrollo, y del 35.9% en la página 186 del mismo informe. Es importante el monto de recursos; pero dicho programa tiene evidentes tintes políticos; por un lado, de legitimación y comprador de votos, y por otro, de cooptación de cierta oposición. Pero en términos concretos es ridículamente insuficiente para compensar el empobrecimiento masivo. Económicamente es un grano de arena en una playa de sal. Por ejemplo, los 5.5 billones de pesos propuestos para 1991 significan \$133 172 para cada pobre, y si sólo se concentra en los de extrema pobreza serían \$317 919 pesos a cada uno. Cerca de un mes de salario mínimo para cada miserable. Se trata de una miseria y más si lo comparamos con el hecho de que, por la vía de la caída salarial, cada trabajador sujeto a salario mínimo dejó de ganar más que dicha cantidad (\$341 131).

3.4. Lo perdido durante el régimen de Carlos Salinas de Gortari

En lo que va del régimen de Carlos Salinas de Gortari (a mayo de 1992, gráfica 3), el salario mínimo promedio ha perdido 15.86%, lo que significa, en pesos actuales, que a cada trabajador sujeto al salario mínimo le arrebataron, en promedio, \$1'506 742 que, a su vez, equivalen a 124 días de su último sueldo.

El salario promedio en las ramas de jurisdicción federal ha perdido, hasta diciembre de 1991, un 6.20%, lo que significa que a cada trabajador

Gráfica 3
Carlos Salinas de Gortari
Salario mínimo promedio nacional ponderado



Fuente: BM.

se le dejó de pagar \$1,306,585, que equivalen a 62 días del sueldo de diciembre de 1991.

4. Recapitulación conclusiva

Termino presentando el análisis cuantitativo de las pérdidas salariales acumuladas en todo el periodo. El análisis cualitativo de la política salarial y sus diferencias, en las diversas etapas del proyecto económico neoliberal, ya han sido planteadas; resumirlas implicaría perder los matices de diferenciación. Sólo queremos recalcar que la política salarial y el empobrecimiento al que ha llevado no son consecuencia de la crisis o de la inflación sino una clave del proyecto de país que están implementando los neoliberales desde 1982. Elaborar una propuesta alternativa a la política salarial implica, por tanto, la elaboración de un proyecto de desarrollo alternativo en su conjunto; además, cualquier cambio en la política hacia los trabajadores conlleva, como prerequisite, la lucha por la democratización integral de México.

En 51 meses de *pacto de solidaridad* (diciembre 1987 a mayo 1992) no sólo se ha aumentado la explotación, debido a mayores cargas de trabajo y por la modernización o reconversión industrial, sino que, del fondo para vivir (de lo que se pagaba), los patrones han arrebatado a cada trabajador de sueldo mínimo en promedio \$5'712 986 de los actuales (comparado con lo que ganaría si conservara el poder de compra del 1 de diciembre de 1987). En términos porcentuales, el pacto ha significado, a mayo de 1992, una pérdida del poder de compra de los salarios mínimos de un 29.84%, más de una cuarta parte.

Los salarios contractuales promedio a diciembre de 1991, perdieron un 18.29%; cada trabajador perdió \$6'222 622 pesos de esa fecha, que equivalen a 293 días del sueldo actual.

De manera acumulada, se estima que los trabajadores asalariados perdieron durante el pacto de solidaridad 92.6 billones de pesos,⁴⁰ que equivalen al 47.21% del servicio de la deuda durante el mismo periodo.

⁴⁰ El método para calcular la pérdida en pesos del salario ya ha sido explicada en una nota anterior.

El número de trabajadores con sueldo es el promedio de los puestos de trabajo con sueldo durante el periodo (tomados del Anexo estadístico del *III Informe de Gobierno de CSG*, p. 135, excepto 1990 que se tomó del XI Censo de Población y Vivienda). Al promedio de los ocupados le quitamos 2.3%, que según el censo de 1990 son patrones y 23.4% que trabajan por su cuenta. Se estimó con base en los datos del Censo el número de trabajadores con sueldo mínimo y los de más de sueldo mínimo. Se trata de una estimación gruesa, pero ilustrativa.

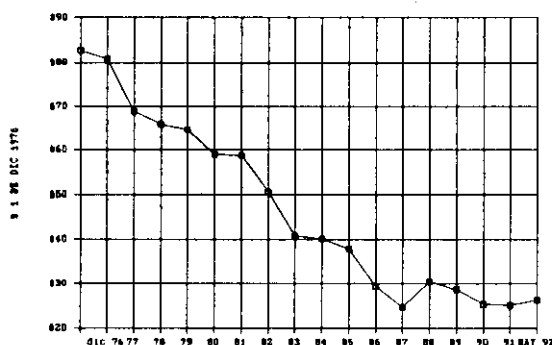
Miguel de la Madrid es, sin duda, uno de los presidentes que ha logrado empobrecer más a los mexicanos (cuadro 4).

Cuadro 4
Pérdidas salario mínimo real D.F. por sexenios

JLP (1 dic. 76 a 30 nov. 82)	-31.90%
MMH (1 dic. 82 a 30 nov. 88)	-43.92%
CSG (1 dic. 88 a mayo 92)	-15.86%

En aras de la modernización, ya hasta los dichos se vuelven arcaicos: ya no queda el consuelo de que “no hay mal que dure seis años”. En este periodo, el de los tecnócratas (1976 a mayo de 1992, gráfica 4), ya con 15 años y tres presidentes, se ha logrado que los mexicanos sujetos al salario mínimo hayan perdido el 68.17% de su poder de compra.

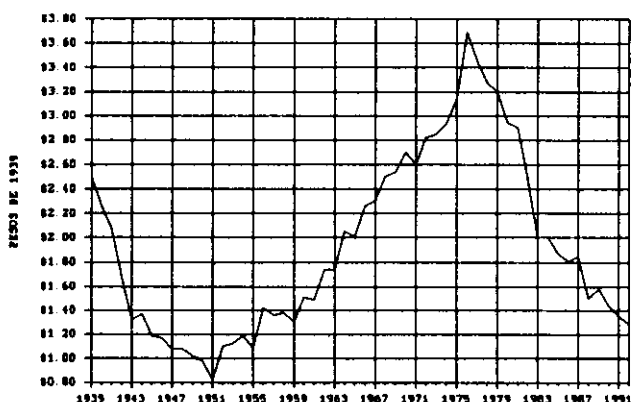
Gráfica 4
Salario real 1976-1992
Periodo tecnócrata



Visto en la perspectiva histórica más amplia que muestra la gráfica 5, el poder de compra del salario de mayo de 1992 es un 48.69% abajo de 1939. Nos pagan 51 centavos por cada peso de los que nos pagaban hace 52 años (inicio de la marcha atrás del proyecto impulsado por Lázaro Cárdenas).

La velocidad y magnitud de la pérdida actual de poder de compra de los salarios mínimos sólo es comparable con el periodo de Avila Camacho, en el que en uno solo sexenio se pierde de la mitad del valor del salario mínimo (-48.28%). Si sirve de consuelo, de 1940 a 1951 (en

Gráfica 5
Salario mínimo real D.F. (1939-1992)



11 años entre Avila Camacho y Alemán), se perdió más, ya que arrebataron 2/3 del poder de compra (67.2%); pero Alemán no quiso quedar tan mal, y el último año de su mandato hubo aumento importante de sueldos (un aumento real de 34%). Recordemos que en esa época trágica (1940-1951) también se intentó un modelo de desarrollo fincado en las exportaciones. Se trató de aprovechar que, en la coyuntura de la segunda guerra mundial, las grandes potencias estaban ocupadas en otro tipo de producción para la guerra. Miguel de la Madrid ni siquiera regalo de despedida nos dio. Carlos Salinas de Gortari no se cansa de hacer promesas y de prometer que sí las cumplirá, hay que esperar a que se sienta en el bolsillo y en el estómago para creerlo.