

Inflación y salarios en el régimen de LEA

por M^{ra}. de la Luz Arriaga Lemus, Eduardo Velasco Arregui y
Eduardo Zepeda Miramontes

Introducción

En los últimos años, que abarcaron justamente el régimen presidencial de Luis Echeverría, la economía mexicana fue sacudida hasta el último rincón por un proceso inflacionario virulento que hacía por lo menos diez años no se presentaba. Con las actividades económicas creciendo, al igual que con la economía estancada, la inflación permaneció, de tal forma que muchos de los ya de por sí agudos problemas sociales que padecía el país se vieron multiplicados hasta niveles que parecían imposible de alcanzar.

Este ensayo comprende un tema sumamente controvertido y difícil de abordar, sobre todo para quienes empezamos a explorar las contradicciones de la economía mexicana, pero a pesar de ello, era preciso encontrar al menos una veta rica de discusión. En ese sentido trabajamos sin insistir demasiado en dar una explicación teóricamente elegante de las causas de la inflación, pues después de discutirlo lle-

gamos a la conclusión de que nos interesaba más asumirla como un factor recrudecedor de la lucha de clases. En cambio, buscamos profundizar nuestras ideas sobre lo que estuvo detrás del comportamiento de los salarios y la situación general de la clase obrera.

Respecto a la política salarial de Luis Echeverría, distinguimos una gama amplia de medidas que consideramos la integraron cuatro grupos principales: 1) La creación de instituciones de crédito que, en su mayor parte, ampliaran el consumo de los trabajadores sin chocar con las ganancias; 2) La ampliación de la intervención del Estado en la distribución de bienes salario; 3) Los aumentos salariales de emergencia, el cambio de periodicidad de la revisión de los salarios mínimos, etc. que buscaron frenar el proceso de concentración acelerada del ingreso, y 4) La creación de instituciones culturales para los trabajadores que complementaron las medidas anteriores.

Cuando analizamos la dimensión política de los aumentos salariales

de emergencia, buscamos encontrar las regularidades de la política seguida por las fracciones burguesas, pues muchas de sus demandas creemos que están siendo instrumentadas hoy en día: a) Suprimir, como parte de la política salarial, los aumentos de emergencia; b) atomizar las revisiones salariales generales a revisiones empresa por empresa “según su productividad y situación financiera”, debilitando el poder de negociación de los obreros; c) Profundizar la heterogeneidad salarial para beneficiarse de ella; d) Enfrentar la insurgencia de los trabajadores, limitando aun más el derecho de huelga.

En términos generales, respecto a la inflación buscamos probar que durante el régimen de Echeverría la burguesía aumentó artificialmente sus utilidades, con lo cual retroalimentó y aceleró el proceso inflacionario, aumento que consiguió básicamente incrementando los precios; eso lo analizamos revisando la evolución de los precios de los insumos y del valor del producto. Igualmente, analizamos la evolución de la productividad nominal y real para terminar señalando a partir de los fenómenos, los orígenes de la especulación tan intensa en el periodo.

Respecto a los salarios analizamos el mínimo y los industriales y, para completar el panorama, revisamos la productividad, llegando a las siguientes conclusiones: que durante los seis años hubo un fuerte aumento en la productividad indus-

trial; que hubo cambios significativos en la estratificación de los salarios que se expresó en una mayor profundización y amplitud del abanico de estratos salariales. Logramos detectar una tendencia a la caída en los salarios de la gran industria y mostramos que los salarios sufrieron un doble deterioro: por el alza en el costo de la vida y por los aumentos en la productividad.

No sería justo dejar fuera de nuestra presentación alguna forma de agradecimiento, así sea tan mínima como citarlos, para dos compañeros cuyas opiniones nos fueron de gran utilidad: las de Daniel Molina y las de Alejandro Alvarez, con quienes discutimos la mejor forma de investigar el tema y presentar los resultados, aunque la responsabilidad por las ideas que se sostienen y la forma en que se apuntalan es exclusivamente nuestra.

— I —

Ciertamente, después de haber atravesado por casi diez años de una estabilidad relativa de precios, en materia de inflación los seis años del régimen de Luis Echeverría parecen no tener precedente en la evolución de la economía mexicana; sin embargo, esa observación resulta completamente falsa, pues entre 1935 y 1955 la economía sufrió una inflación que registraba tasas de 9.8 por ciento anual de incremento en los precios.

En aquellos años el origen de las presiones inflacionarias era atribui-

ble esencialmente a las erogaciones gubernamentales y a su forma de financiamiento. El flujo del gasto público aumentaba la demanda efectiva hasta un punto en que la economía era incapaz de responder con aumentos en la oferta; el aumento en las inversiones, efectuado año con año, superaba el afecto antinflacionario de inversiones precedentes. Respecto al financiamiento, sin la posibilidad consistente del eudeudamiento interno y/c externo, después de haber decidido no aumentar la carga fiscal el camino estatal para financiar su gasto fue el de las emisiones monetarias.¹ Ya en aquel entonces el control gubernamental de los sindicatos y la debilidad de las organizaciones independientes, acabó por provocar una fuerte disminución en los salarios reales.

A partir de 1958, un conjunto de medidas monetarias y la expansión relativa de la economía internacional, permitieron que la economía mexicana evolucionara con esa relativa estabilidad de precios que caracterizó el llamado "desarrollo estabilizador". La continuidad en el gasto público fue factor importante, pero el decisivo resultó ser el cambio en la forma de financiamiento, pues se abandonaba la emisión monetaria para abrir las puertas a un creciente endeudamiento. La complementariedad del gasto público se buscó a través de la recepción masiva de capitales extranjeros. Otro factor decisivo en la estabilidad de precios fue precisamente el

comportamiento del sector agrícola que, hasta mediados de la década, tuvo altas tasas de crecimiento. Al igual que en las dos décadas anteriores, pero ahora con las principales fuentes inflacionarias bajo control, el comportamiento de los salarios tampoco perturbó el nivel de ganancias, y esto, gracias a la burocracia sindical. El resultado de la conjugación de todos estos elementos fue que entre 1960 y 1970 el promedio anual de los aumentos de precios fue de 2 por ciento anual, mientras la economía crecía al 7 por ciento en promedio, también anualmente.²

Pero, por diferentes razones, al final de la década de los sesenta el mecanismo del "desarrollo estabilizador" daba muestras de desgaste y, a partir de 1969, dejó el lugar a un proceso inflacionario que no para hasta hoy día.

Tenemos que reconocer, entonces, que la economía mexicana había atravesado, apenas diez años atrás, por un proceso inflacionario intenso, lo que en cierto modo le quitaba "novedad" al fenómeno en esta década. Sin embargo, a escala internacional, a partir de la década de los sesenta, los mecanismos de expansión económica empiezan a debilitarse y traen aparejados un proceso inflacionario universal que

¹ Véase Barry Siegel // Inflación y desarrollo: las experiencias de México, CEMLA, México 1960.

² Véase Luis Angeles y Alejandro Sánchez. // Las variables de la estabilización, la estrategia y su incidencia en el periodo 70-76. Tesis UNAM FE, 1977 capítulos I, II y III.

se combina drásticamente con la reducción del ritmo de crecimiento, lo que sí es “novedoso”.

Este proceso se agudiza a finales de 1973, cuando se presenta la más profunda depresión sufrida por el capitalismo internacional desde los años treinta, que esta vez va acompañada de un proceso inflacionario agudo. A mediados de 1975 el PNB de los Estados Unidos era inferior en 12 por ciento al de 1973, y en Europa y Japón se enfrentaban problemas similares,³ mientras su tasa de inflación oscilaba entre el 5 y el 25 por ciento anual. Tenemos, entonces, que la inflación se ha convertido en una constante del capitalismo contemporáneo, factor presente en condiciones de cre-

cimiento como de estancamiento, lo que no hace finalmente más que expresar las dificultades crecientes que enfrenta el Estado para llevar la acumulación de capital más allá de los límites que su propio consumo establece.⁴

Para la economía mexicana, entre los años de 1970 a 1976, el comportamiento de la inflación siguió patrones universales, es decir, que con la economía estancada o creciente la inflación fue permanente. Pero, por supuesto, cabe distinguir claramente dos periodos diferencia-

³ Véase, Theotonio Dos Santos y Alvaro Briones. *La coyuntura internacional y sus consecuencias en América Latina*. Ponencia al Primer Congreso de los Economistas del Tercer Mundo, 1976.

⁴ *Punto Crítico* núm. 69 pp. 43 y 46.

Cuadro 1

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
DEL BANCO DE MEXICO

<i>Años</i>	<i>Indices</i>	<i>Incremento porcentual</i>
1968	100.0	—
1969	103.9	3.9
1970	108.7	4.6
1971	114.6	5.4
1972	120.3	5.0
1973	134.8	12.0
1974	166.8	23.7
1975	193.1	15.8
1976	224.2	16.0

FUENTE: Indicadores Económicos, Banco de México.

dos, uno que dura hasta 1972 y en el que se mantienen tasas moderadas, y otro, de 1973 a la fecha, en que las tasas de inflación han sido muy altas (véase cuadro 1).

Pero esto es sólo por lo que toca a la inflación, pues si revisamos el crecimiento general de las actividades económicas, nos encontramos con que el primer año fue de estancamiento, los dos siguientes de crecimiento y los tres últimos de estancamiento nuevamente (véase cuadro 2).

Cuadro 2

<i>Años</i>	<i>(Precios constantes) PIB</i>
1970	6.9%
1971	3.4%
1972	7.3%
1973	7.6%
1974	5.9%
1975	4.2%
1976	2.0%

FUENTE: Informe anual del Banco de México.

Este es el contexto general en que va a operar la política salarial del régimen de Luis Echeverría. Si se recuerda, desde el inicio de su sexenio Echeverría anunció la puesta en marcha de un proyecto modernizador del capitalismo mexicano, proyecto que implicaba cambios en el aparato productivo, propiamente dicho, y en el seno del movimiento

obrero controlado por el Estado. La parte medular del proyecto modernizador consistía en ampliar el mercado interno y, por esa y otras vías, impulsar el proceso de acumulación de capital. Este proyecto era perfectamente congruente con la necesidad, vital para el Estado, de recuperar el apoyo de masas fuertemente desgastado con la represión al movimiento estudiantil-popular en 1968.

La ampliación del mercado interno y la dinamización general de la economía, como señalamos, eran objetivos centrales del proyecto modernizador de Echeverría. Es en ese sentido como creemos debe ubicarse el papel, el carácter, y las variantes de la política salarial. En otras palabras, la creación del INFONAVIT, el FONACOT y el Comité Mixto de Protección al Salario (CONAMPROS), son un grupo de medidas. Otro grupo lo integran la creación del Servicio Público de Empleo, del Centro Nacional de Información y Estudios del Trabajo, del Centro de Estudios Históricos sobre el Movimiento Obrero, del Consejo Nacional de Cultura y Recreación de los Trabajadores y de la Editorial Popular para los Trabajadores. Un grupo más de medidas consistió en la ampliación de las funciones de CONASUPO, el establecimiento de un control al precio de 29 productos básicos y la promulgación de la Ley Federal de Protección al Consumidor. El último grupo estaría constituido por los aumentos salariales de emergencia,

la modificación del porcentaje afectable como reparto de utilidades y el cambio en los periodos de revisión salarial.

Como las medidas que levantaron mayores reacciones patronales fueron las que mencionamos al final, la política salarial de Echeverría tiende a asimilarse unilateralmente a los aumentos de emergencia que, en realidad, resultaron tan importantes porque la inflación, sin duda, estaba quebrando la orientación inicial de la política salarial: ampliar el mercado interno recurriendo a medidas que no enfrentaran directamente al capital y el trabajo. Con la inflación socavando sistemáticamente los esfuerzos reformistas del régimen y profundizando el deterioro de los salarios reales, la política salarial se reconcentró en los aumentos de emergencia y consistió en recuperar simplemente el poder adquisitivo que había perdido el salario.⁵

Sin embargo, queremos añadir algunas otras consideraciones que son indispensables para entender mejor lo que se buscaba con la política salarial. Es un lugar común señalar que el desarrollo económico de las tres últimas décadas ha venido descansando crecientemente en la producción industrial, que llegó a representar en 1970 el 35 por ciento del total del valor agregado. Otro lugar común es decir que lo importante no estriba en el mero hecho cuantitativo de su participación en el producto, sino que el dinamismo de toda la economía des-

cansa en ella. Finalmente, es lugar común destacar que en 1970 el número de obreros que se encontraban ocupados en la industria ascendía a un millón 200 mil, mientras el número de trabajadores asalariados ocupados era de 8 millones.

De todo lo anterior se desprende fácilmente el porqué de la creciente importancia y la fuerza política de los sindicatos, aunque no sean rigurosamente organizaciones que defienden los intereses de los trabajadores, sino una estructura burocrático-corporativa de control. Pero globalmente considerado, el papel de las organizaciones y la burocracia sindicales no se limita al control de las demandas de los trabajadores y la transmisión de las órdenes gubernamentales, sino que los líderes mismos participan como parte fundamental del sistema político de dominación con intereses y políticas propias.⁶

Recurrir a todos esos lugares comunes tiene por objeto señalar las condiciones generales que explican el curso y el alcance de las medidas de política salarial. Con un proceso inflacionario golpeando el nivel de salarios, los problemas de insurgencia obrera en las zonas urbanas podrían rápidamente alcanzar magnitudes increíbles. Si desde

⁵ Alejandro Álvarez y Elena Sandoval. "La política salarial, piedra de toque de las relaciones políticas" revista *Siempre!*, México, diciembre de 1975.

⁶ Juan Felipe Leal y José Woldemberg. "El sindicalismo mexicano, aspectos organizativos" en *Cuadernos Políticos* núm. 7. Ed. ERA, México, marzo 1976.

el punto de vista salarial el deterioro de los niveles de vida recoge los gérmenes de explosiones masivas de descontento, cuando se revisa la importancia de los sindicatos en la estructura de poder se aprehende rápidamente la dimensión más importante de todo el asunto: el problema político que supone para el régimen el cuestionamiento de la burocracia sindical que controla las organizaciones del proletariado industrial.

Pero hasta aquí tomamos en cuenta sólo algunos aspectos, pues muchos otros rebasan el ámbito de los trabajadores y tienen que ver directamente con el choque de fracciones y grupos dentro de la clase dominante. Explicamos en seguida estas cuestiones: la creación del INFO-NAVIT, del FONACOT, la ampliación de funciones de la CONASUPO, etc., fueron motivos de fuertes fricciones y enfrentamientos entre fracciones burguesas o entre algunas de ellas y la burocracia político-sindical, enfrentamientos en los cuales la clase obrera sólo estuvo como trasfondo. Pero el caso en que se llegó a situaciones que configuraban un auténtico cuadro de crisis y en el que con más claridad se ventilaban los intereses de las distintas fracciones burguesas fue el asunto de los salarios de emergencia. Revisamos, por eso, rápidamente los acontecimientos más significativos que se suscitaron en cada uno de los casos para extraer finalmente algunas regularidades que el proceso político nos muestra.

En 1971 y 1972 la política salarial de LEA se caracterizó por su estabilidad, pues sólo incluyó una revisión bianual en la fecha correspondiente y un incremento salarial de 17 por ciento que no constituía peligro alguno para las ganancias de los empresarios: como dijimos, fue a partir de la agudización del proceso inflacionario que hubo variaciones profundas en su política.

Durante el mes de agosto de 1973 se acentuó el alza acelerada de los precios, y fue en este mes cuando los salarios de los trabajadores sufrieron su caída más brusca (ver cuadro 8). Con ello se inicia y polariza la polémica en torno a la necesidad de aumentos salariales de "emergencia" para todos los trabajadores.

El 9 de agosto Joaquín Gamboa Pascoe, secretario general de la FTDF, declaró que se demandaría un aumento de sueldos del 33 por ciento, solicitud que respaldaba el Congreso del Trabajo y que además trataba de reforzar con las amenazas de un emplazamiento a huelga general.⁷ El 27 de agosto el Congreso del Trabajo acuerda "presentar el emplazamiento en el transcurso de la semana: cada central, asociación y sindicato lo hará";⁸ dos días después modificaron la fecha pasándola al 13 de septiembre.

Por su parte, los empresarios desde principios de agosto manifestaron que "hay grupos numerosos y per-

⁷ *Excélsior*, 18 de agosto de 1973.

⁸ *Excélsior*, 28 de agosto de 1973.

sonas interesadas en que se rompa el diálogo entre gobierno, trabajadores e iniciativa privada”,⁹ pero no fue sino a partir del 26 de agosto que explicitaron la política a seguir durante el conflicto —en un desplegado— firmado por las principales asociaciones empresariales del país (CONCANACO, CANACINTRA, Asociación de Banqueros de México, COPARMEX), se indicaba que los empresarios se negarían a dar el 33 por ciento de aumento y proponían que se adelantara la revisión de los salarios mínimos.

No fue sino hasta después de que LEA anunció, dos días antes de su informe presidencial, un aumento de 12 a 15 por ciento a los burócratas a partir del 1o. de septiembre, y el envío de una iniciativa para ajustar los salarios mínimos en ese mismo mes, con el fin “de que recuperen el poder adquisitivo perdido por los aumentos excepcionales que se han registrado en los precios”;¹⁰ fue hasta después de eso que los empresarios expresaron que “procede un incremento de 15 por ciento” y “no es momento oportuno para un mayor aumento de salarios”, ya que “ir más allá del 15 por ciento puede ser peligroso”.¹¹

Durante la primera semana de septiembre, a raíz de la publicación del decreto que facultaba a la CNSM para incrementar los salarios mínimos, se agudizó la polémica: la CONCANACO llamaba a la cordura, arguyendo que “primero está el país y después cualquier interés sectorial”.¹² Los líderes cete-

mistas insistían en el emplazamiento a huelga. El Presidente de la República intervenía señalando que el 33 por ciento se podía discutir “de acuerdo con las leyes” y que habría ajustes “de acuerdo con la capacidad económica de cada empresa”.¹³

Del 7 al 16 de septiembre parece inminente el acuerdo obrero-patronal, pues la COPARMEX, por boca de su presidente, declaraba que se deberían conceder los aumentos y hacerse en base a los estudios de la CNSM. Por su parte, el sector obrero, a través de Fidel Velázquez, declaraba que el aumento “no podría ser menor al 18.5 por ciento”.

El 26 de septiembre en un desplegado aparecido en la prensa, el Congreso del Trabajo y las organizaciones patronales finalmente hicieron público su acuerdo, que no era otra cosa que una recomendación para que los salarios que no excedieran de \$ 4,500 mensuales se incrementaran en un 20 por ciento y los que superaran esa suma recibieran \$ 900 mensuales. Los salarios mínimos se aumentaron en un 18 por ciento.¹⁴

En la revisión de salarios míni-

5. Declaraciones de Ernesto Barroso Gutiérrez presidente de la CANACINTRA Excélsior, 9 de agosto de 1973.

¹⁰ Los salarios mínimos fijados regirían del 17 de septiembre al 31 de diciembre de ese año y serían independientes de la fijación de salarios mínimos para 74-75. Excélsior, 30 de agosto de 1973.

¹¹ Excélsior, 31 de agosto de 1973.

¹² Excélsior, 5 de septiembre de 1973.

¹³ Excélsior, 7 de septiembre de 1973.

¹⁴ Excélsior, 26 de septiembre de 1973.

mos y profesionales que regirían en 1974 se presentó nuevamente una agria polémica entre charros y patronos que no alcanzó el tono de las anteriores, pero en la que los charros lograron presionar para que el aumento alcanzara un promedio de 36 por ciento sobre el que regía para el bienio 1972-73.

Tanto el aumento de emergencia de 1973 como la revisión salarial de 1974, fueron perdiendo vigencia por el acelerado crecimiento de los precios, que de enero de 1974 a septiembre del mismo año ya era de 12.5 por ciento, lo que hizo que se desarrollara otro conflicto por un nuevo aumento emergente; pero esta vez, la polémica se mantuvo de junio a septiembre de 1974 y en ella podemos distinguir dos etapas: la primera va desde junio hasta fines de agosto, la segunda abarca del informe presidencial hasta el 13 de septiembre, fecha en que se firmó el acuerdo. En la primera etapa se dieron las muestras más agresivas de oposición patronal a la política salarial de LEA: se destacó, entre todas las fracciones, la burguesía riomontana, que el 18 de julio realizó un paro de labores para presionar al gobierno estatal y “eliminar su pasividad”, paro que no fue secundado nacionalmente. A fines de julio, la CONACO de Monterrey amenazó con un segundo paro.

El 11 de agosto, a través del asesor jurídico de la COPARMEX y la CONCAMIN, la estrategia patronal se hizo explícita: no negociarían la demanda de aumento sala-

rial y le recordaban al Estado que debía gobernar para todos.¹⁵

Por su parte, el 19 de agosto, la burocracia sindical hizo pública su demanda de un 35 por ciento de incremento salarial y la amenaza del emplazamiento a huelga para el 20 de septiembre.¹⁶

Quedaba claro que las organizaciones patronales se negaban a negociar en “bloque”, desautorizando a las cámaras para hacerlo, con lo que se indicaba proceder “empresa por empresa”, para “evitar que sucumbieran las pequeñas y medianas”. El 25 de agosto el presidente de la Junta Central de Conciliación y Arbitraje transmitió que los empresarios no pagarían, en caso de huelga, los salarios caídos, solicitarían que las huelgas fueran declaradas inexistentes y que responsabilizaban a los trabajadores por el cierre de las fábricas que se sumarían a la huelga.¹⁷

Este fue el punto que marcó la intervención del árbitro del conflicto. En su cuarto informe de gobierno LEA hizo un llamado a la “responsabilidad de las organizaciones obreras y empresariales”; señalaba la necesidad de un nuevo aumento salarial al reafirmar la validez de los mecanismos de conciliación obrero patronal; en segundo lugar, se pronunció por “salvaguardar la autonomía de los sindicatos y alentar su desarrollo”; en tercer lugar, juzgó conveniente la creación

¹⁵ *Excelsior*, 11 de agosto de 1974.

¹⁶ *Excelsior*, 19 de agosto de 1974.

¹⁷ *Excelsior*, 25 de agosto de 1974.

de instrumentos legislativos que contribuyeran a establecer normas de incremento en la productividad y, finalmente, anunció la decisión de promover las reformas legales que fuesen necesarias para volver anual la revisión de los salarios, tanto los mínimos como los contractuales.¹⁸

En el contenido de este cuarto informe de gobierno y por el desarrollo que el conflicto había tenido, se puso de relieve la visión “corto placista” de todas las agrupaciones patronales, y se confirmó que el Estado es la vanguardia histórica de la burguesía, lo que se ve claramente cuando les llama la atención sobre los conflictos que traería no aumentar los salarios; también ésta es la razón por la que el Estado pretende ampliar al máximo las posibilidades de la legalidad burguesa, buscando que el movimiento obrero no desborde esos límites, mientras que los patrones pretendían constreñir ese marco a sus estrechos intereses inmediatos.

Después del informe, y al darse cuenta de que el Estado estaba dispuesto a imponerles el aumento salarial, las agrupaciones patronales ya no discutieron la ilegalidad del emplazamiento, sino el monto del aumento salarial: la CO-PARMEX se pronunció por “eliminar el clima de conflicto, amenaza y presión”, pero se opuso “al otorgamiento indiscriminado de aumento salarial”; propuso “encontrar soluciones congruentes con la realidad y las posibilidades de cada sector industrial”, para lo cual ma-

nifestaba su decisión de establecer de inmediato reuniones con los líderes obreros. La CONCANACO también estaba en contra del porcentaje que pedía la CTM, pero además introdujo otro elemento: su desacuerdo con la idea de que el gobierno prácticamente les acorralara para que otorgaran un aumento, cualquiera que éste fuera.

Finalmente, el 13 de septiembre de 1974 se firmó el convenio nacional entre obreros y patrones, concediendo un aumento de 22 por ciento en los salarios de hasta 5,000 pesos y un recomendado de 1,100 pesos mensuales para los que ganaran más de esta cifra. Las remuneraciones de los trabajadores al servicio del Estado y los salarios mínimos, se aumentaron en la misma proporción; además, se señalaba en el Convenio que los sindicatos que hubiesen firmado un contrato colectivo entre el 1o. de mayo y el 31 de agosto, recibirían solamente una nivelación al porcentaje acordado.

Durante los 10 primeros meses de 1975 no se registró un nuevo conflicto por petición de aumento salarial; fue hasta la primera semana de noviembre de 1975 cuando se desarrolló la tan bien conocida escaramuza en torno a la fijación de los salarios mínimos que regirían en 1976. El Congreso del Trabajo demandó 100 por ciento de aumento al salario mínimo, o sea, que pe-

¹⁸ Véase, Luis Echeverría Álvarez // Informe de Gobierno 1974, Ed. Secretaría de la Presidencia.

día que pasara de 63.80 a 127.80 pesos. Como era de esperarse, los patrones se opusieron escandalizados, sin embargo, para este momento la situación económica del país ya había cambiado, pues la economía no había crecido durante dos años consecutivos, de ahí que la petición del Congreso del Trabajo encontrara esta vez la firme oposición no sólo de la patronal sino también del Estado, que a través del secretario de Hacienda, Mario Ramón Beteta, ya había hecho un pronunciamiento contra las “pretensiones excesivas o desorbitadas” de los obreros. Al día siguiente de conocerse la demanda de la burocracia sindical, el secretario del Trabajo señaló que “resultaba imposible para el país un aumento de esa magnitud”.¹⁹

El 6 de diciembre de 1975, Fidel Velázquez rectificaba la posición del “sector obrero”, anunciando que los obreros exigirían un 26 por ciento de aumento. Finalmente, se concedió un promedio de 21 por ciento de aumento.

Aunque nominalmente el salario tuvo aumentos continuos, en términos reales siguió deteriorándose; así, en diciembre de 1975, el salario mínimo estaba por abajo del nivel de enero de 1972 y con el aumento del 21 por ciento sólo alcanzó el nivel de octubre de 1974. Este deterioro se convirtió en una brutal caída después de la devaluación del peso mexicano, medida que se adoptó el 31 de agosto de 1976, y con la cual regresaba a ocupar el primer

plano de la escena política la demanda que presentó el Congreso del Trabajo sobre un nuevo aumento salarial.

El 8 de septiembre de 1976 los líderes del Congreso del Trabajo demandaron un 65 por ciento de aumento salarial, acompañando la petición con la ya conocida amenaza de huelga general, huelga que debía estallar el 28 de septiembre.

En las dos semanas siguientes se repitieron los argumentos vertidos en torno a los aumentos de emergencia de 1973 y 1974: el Congreso del Trabajo reafirmando que estallarían la huelga y asegurando que mantendría el porcentaje del 65 por ciento de incremento; las cámaras patronales pidiendo que hubiese aumento salarial hasta que se fijara la nueva paridad del peso, señalando, además, que estos aumentos no deberían ser de más del 15 por ciento, al igual que los de precios, y que ambos deberían quedar por abajo del ajuste de la paridad.²⁰

Para el 17 de septiembre los emplazamientos a huelga existentes en la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje y en la Junta Local, eran ya 8,248. Por su parte, algunos secretarios de Estado se habían manifestado en favor de un alza de salarios pero contra “las alzas excesivas de ellos”.²¹

Ante la imposibilidad del acuerdo obrero-patronal el presidente Eche-

¹⁹ *Punto Crítico* núm. 42, 1975 p. 12.

²⁰ *Información Sistemática*. Año I núm. 9, septiembre 1976 p. 43.

²¹ *Ibid.* pp. 43-44.

verría intervino y recomendó un aumento de 23 por ciento con carácter de emergencia y retroactivo al 1o. de septiembre. Finalmente, el 24 de septiembre de 1976 se aceptó la recomendación presidencial por los líderes charros y por las organizaciones patronales.

El 26 de octubre tuvimos una segunda devaluación del peso que anuló de golpe el aumento otorgado un mes antes; en esta ocasión, la CTM planteó demagógicamente que el Congreso del Trabajo haría un estudio para ver si procedía una nueva petición de aumento salarial, pero el 24 de noviembre Fidel Velázquez declaró que “definitivamente la CTM no plantearía ninguna petición salarial”.²²

Con el aumento salarial de emergencia del 23 por ciento en septiembre de 1976 y con la segunda devaluación del peso, se cerró una de las etapas de mayor auge del populismo mexicano.

En los conflictos planteados en 1973, 74 y 76 en torno a los aumentos salariales de emergencia, encontramos algunas regularidades en la política seguida por las organizaciones patronales: se pronunciaron siempre en contra de los aumentos de emergencia, unas veces arguyendo que esto acarrearía inevitablemente un aumento de precios y un daño a la economía del país, otras veces haciendo un llamado a la “solidaridad”. Al oponerse buscaban conseguir mejores condiciones de negociación frente a charros y gobierno en caso que éste apoya-

ra la demanda, pero además pretendían, en caso de que tuvieran que aumentar los salarios, otorgar el mínimo posible para conservar los altos márgenes de ganancia de que ya disfrutaban. Cabe señalar que ante el anuncio de la modificación de la revisión salarial de bianual a anual no se dio la oposición patronal agresiva que era de esperarse, lo que demuestra que para los empresarios era preferible otorgar aumentos anualmente que enfrentarse a peticiones salariales sucesivas.

Se resistieron a negociar en bloque, buscaron negociar por separado, según ellos, de acuerdo a la capacidad financiera de cada empresa para “evitar que sucumbieran los pequeños y medianos empresarios”. En realidad, lo que buscaban era mantener la heterogeneidad salarial existente y seguirse beneficiando de ella.

Se sujetaron al *arbitraje* del Estado, no sin antes señalarle que debería gobernar para todos; presionaron para que limitara aun más la legalidad burguesa al declarar que solicitarían la calificación de las huelgas como “inexistentes”, por ilegales, y advirtieron que no estaban dispuestos a pagar los salarios caídos en caso de que estallaran las huelgas.

De los enfrentamientos generados por los aumentos de emergencia el sector más beneficiado fue la bur-

²² *Información sistemática*. Año I núm. 10, octubre 1976 p. 42.

guesía al otorgar reducidos aumentos y, so pretexto del alza en los costos, aumentar los precios y con ello sus ganancias.

— II —

Nos toca ahora empezar a entrar en ciertos detalles respecto a las magnitudes propiamente cuantitativas de la inflación y sus efectos generales sobre los salarios, para entender en toda su riqueza las contradicciones políticas que reseñamos más arriba.

Respecto a la inflación es necesario echar por tierra algunas ideas que los voceros empresariales pusieron en boga durante los años más controvertidos del régimen de Luis Echeverría, pero para derribar esos falaces argumentos debe omitirse la dimensión política y dejar sólo la argumentación más estrictamente "económica".

En las revistas y publicaciones que expresaron más elaboradamente sus puntos de vista, la argumentación estrictamente económica que los capitalistas empezaron a circular profusamente a partir de mediados de 1973 tenía esta estructura lógica. Por ejemplo, en 1974, la revista *Transformación* analizaba los orígenes de la inflación señalando en orden de importancia las siguientes causas; primero, la política gubernamental de empleo, que era otra forma de señalar la política de inversiones del sector público como factor inflacionario esencial; segundo, se señalaba como responsable directo al programa habitacional del

régimen, concretado en el INFO-NAVIT. Por último, atribuían al desarrollo de la economía, en la medida en que se creaban nuevos empleos, el que las organizaciones sindicales se vieran más y más fortalecidas, de tal modo que demandaban aumentos salariales que provocaban fuertes elevaciones en los precios. En abril de 1975 la misma revista señalaba que la inflación se debía a un exceso de demanda, detrás de la cual estaba el aumento desmedido del circulante monetario y, por otro lado, señalaba que la elevación de precios era un efecto del aumento en los costos, de los que por supuesto formaban parte importante los salarios.²³

En otra revista empresarial, *Análisis*, durante 1974 y 1975 se reiteraron sistemáticamente los siguientes argumentos sobre el origen de la inflación: siempre en primerísimo lugar el aumento del gasto público; inmediatamente después, la reducción del producto agrícola cuya caída asociaban a problemas climatológicos de aquellos años; después hablaban de una escasez periódica de productos industriales, prácticamente lloraban al hablar de los aumentos salariales de emergencia, se quejaban amargamente de los aumentos de precios en electricidad y petróleo, para acabar reconociendo la incidencia de la inflación internacional y la devaluación del dólar.

²³ Véase, *Transformación*, los números correspondientes a diciembre de 1974 y abril de 1975.

Recogemos estas argumentaciones porque son el arquetipo de quien "tira la piedra y esconde la mano", asunto de la mayor importancia por lo que toca a la explicación de la inflación. Empecemos entonces por aclarar cuáles fueron los "cuellos de botella" durante el sexenio de Luis Echeverría, pues efectivamente por ahí corrieron algunas de las presiones inflacionarias: por ejemplo, la agricultura aumentó sus precios 180.9 por ciento de 1970 a 75; la rama de textiles de fibras artificiales aumentó sus precios en 193.3 por ciento; en la rama nueve, productos alimenticios, el aumento en los mismos años fue de 212.7 por ciento; en los transporte el monto

del aumento fue 260.4 por ciento, y en los precios del petróleo y la química básica los aumentos fueron de 246.4 y 171.8 por ciento respectivamente. El aumento general de la industria fue de 173.4 por ciento.

A los voceros patronales no les hacía falta mucha ciencia para demostrar que el Estado estaba aumentando el circulante monetario en una forma considerable; véase por ejemplo el cuadro siguiente.

Las cifras de este cuadro refuerzan lo que ya habíamos señalado en el primer apartado de nuestro trabajo: que en la década de los sesentas México había logrado un crecimiento económico con un lento crecimiento de precios. Dijimos

Cuadro 3

CUENTAS PUBLICAS Y CIRCULANTE
(Millones de pesos a precios corrientes)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Gasto Púb.	100,030	105,140	122,645	141,738	167,363	207,522	236,475
Fed. Var. %	—	4.5	16.6	15.6	18.1	24.0	13.9
Déficit	20,907	22,974	23,073	28,631	33,107	34,485	46,430
P. F. Var. %	—	9.8	0.4	15.1	15.6	4.2	34.6
Circulante	49,013	53,060	64,328	79,875	97,474	118,267	154,868
Var. %	10.5	8.3	21.2	24.2	22.0	21.3	30.9
Deuda	20,907	22,974	23,631	28,631	33,107	34,485	46,430 *
P. F. Var. %	—	9.8	0.4	42.1	15.6	4.2	34.6

FUENTE: Banco de México y Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
* Presupuestada.

también que la lógica misma de la acumulación de capital en el periodo del llamado “desarrollo estabilizador” llevó el modelo a la quiebra. Globalmente considerada, la situación se explica en última instancia porque la intervención económica estatal se estiró más allá de los límites que la acumulación de capital había agotado con la “sustitución de importaciones”. Debido a la intervención económica estatal en apoyo de la industrialización, el déficit del sector público se volvió crónico y tendió a resolverse no con una reforma fiscal, sino primero recurriendo al endeudamiento y luego a la emisión monetaria, para acabar financiando el gasto público con ambos, como se observa en el cuadro anterior, lo que se hizo en beneficio de la burguesía industrial.

Cuando dijimos que los argumentos empresariales eran arquetipo de quien “tira la piedra y esconde la mano”, en lo que pensábamos era en que así planteadas las cosas el Estado aparece como un ente activo y la burguesía como un ente pasivo. Para romper el vicio del razonamiento hemos buscado precisar cuál fue el comportamiento *dinámico* de la burguesía frente al proceso inflacionario y creemos haber recopilado información suficiente como para decir que la especificidad del proceso inflacionario durante el régimen de Echeverría se encuentra en que la burguesía retroalimentó la inflación al aumentar extraordinariamente sus utilidades, y que la inversión especulativa fue su resultado

inmediato. Simplemente de pasada diremos que un planteamiento como el que hemos escogido nos permite arribar al problema del comportamiento y los determinantes de los salarios.

Para probar las dos ideas anteriores elaboramos el cuadro cuatro, de acuerdo con el cual resulta más o menos evidente que, en conjunto, la burguesía industrial aumentó extraordinariamente sus utilidades vía precios, pues entre 1970 y 1975 los precios del valor del producto aumentaron 73.4 por ciento mientras los precios de los insumos lo hicieron en 63.1 por ciento.

Simplemente para redondear algunas cuestiones había que añadir que en las argumentaciones empresariales y oficiales del periodo se mencionaba siempre el aumento del precio de las importaciones como causa de la inflación. Sin ahondar en el asunto hemos desechado esa argumentación porque las importaciones sólo representan el 10 por ciento de la oferta total de bienes. Otro de los argumentos más socorridos, el de la temible incidencia de los aumentos salariales en los precios, también fue desechado de entrada porque, en general, los salarios apenas llegan al 10 por ciento de los costos del sector industrial.

Finalmente, pongamos algunos ejemplos de lo que hizo la burguesía con sus utilidades extraordinarias, sobre todo en materia de especulación, pues en esto como en otras cuestiones su comportamiento es típico. Hace más de un

Cuadro 4

INDICES DE PRECIOS DE LA PRODUCCION BRUTA
Y EL CONSUMO INTERMEDIO
(Base 1970 = 100)

Sector	Rubro	1970	1971	1972	1973	1974	1975
I							
Bienes	Producción	100.0	108.3	109.9	132.9	165.6	197.5
salario	Insumos	100.0	115.9	116.8	133.7	166.2	201.8
II							
Consumo	Producción	100.0	101.0	102.3	110.3	126.5	147.1
capitalista	Insumos	100.0	103.7	108.1	119.0	136.0	152.5
III							
Bienes	Producción	100.0	102.7	104.2	112.2	149.9	167.6
intermedios	Insumos	100.0	98.7	198.8	110.3	143.7	162.8
IV							
Bienes	Producción	100.0	103.9	113.9	128.0	159.9	189.6
capital	Insumos	100.0	95.5	101.6	115.3	137.4	159.0
General	Producción	100.0	102.4	104.0	115.6	145.5	166.8
muestra	Insumos	100.0	105.7	105.5	117.9	146.2	166.7
General	Producción	100.0	104.0	107.7	119.3	149.6	173.4
B. de M.	Insumos	100.0	101.7	104.2	116.9	143.7	163.1

FUENTE: Banco de México y SIC.
Muestra.
Banco de México.

siglo Marx citaba del *Quarterly Reviewer* lo siguiente: "El capital huye de los tumultos y las riñas y es tímido por naturaleza. Esto es verdad, pero no toda la verdad. El capital tiene horror a la ausencia de ganancia o la ganancia demasiado pequeña, como la naturaleza tiene horror al vacío. Conforme aumenta la ganancia, el capital se envalentona. Asegúresele un 10 por ciento y acudirá a donde sea; un 20 por ciento, y se sentirá ya animado; con un 50 por ciento, positivamente temerario; al 100 por ciento es capaz de saltar por encima de todas las leyes humanas; el 300 por ciento, y no hay crimen a que no se arries-

gue, aunque arrostre el patíbulo. Si el tumulto y las riñas suponen ganancias, allí estará el capital, enciñándose. Prueba: el contrabando y la trata de esclavos".²⁴

Como el rumor y la especulación suponían ganancia, allí estuvo el capital alimentándolos. Pruebas: la escasez de materiales de construcción recién iniciado el programa del INFONAVIT; la escasez periódica de azúcar, de café, de aceite comestible, de gasolina; la especulación desenfrenada con los terrenos urbanos, con dólares; los rumores sobre

²⁴ Carlos Marx // *El capital*. Ed. FGE, México 1973 T. I p. 647.

Cuadro 5
SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD
(Horarios, p. cte. y corrientes)

	1971	i	1972	i	1973	i	1974	i	1975	i
Salario horario (p. corrientes)										
General	12.20	100.00	13.31	109.10	14.84	121.63	19.15	156.97	23.53	192.87
Sector I	11.33	100.00	21.54	110.68	14.82	130.80	18.18	160.46	21.67	191.26
Sector II	13.20	100.00	14.45	109.47	15.20	115.15	20.96	158.79	26.67	202.04
Sector III	12.04	100.00	13.04	108.31	14.56	120.93	18.60	154.49	22.83	189.62
Salario horario p. cte. (base 1970 = 100)										
General	11.60	100.00	12.17	104.91	11.82	101.90	12.49	107.67	13.26	114.31
Sector I	10.77	100.00	11.47	106.50	11.80	109.56	11.86	110.12	12.21	113.37
Sector II	10.77	100.00	11.47	105.25	12.11	96.49	13.67	108.92	15.03	119.76
Sector III	11.45	100.00	11.92	104.10	11.60	101.31	12.13	105.93	12.68	112.31
Productividad horario (p. corrientes)										
General	68.18	100.00	74.96	109.94	88.42	129.68	108.09	158.53	128.53	188.51
Sector I	70.49	100.00	81.08	115.02	103.22	146.43	125.70	178.33	150.88	214.05
Sector II	72.46	100.00	74.33	102.58	84.09	116.05	95.86	132.29	110.53	152.54
Sector III	65.06	100.00	72.30	111.13	83.75	128.73	106.67	163.95	126.94	195.11
Productividad horario p. cte. (base 1970 = 100)										
General	64.87	100.00	72.62	111.95	81.13	125.07	80.75	124.48	84.42	139.13
Sector I	61.81	100.00	71.89	116.31	85.02	137.55	81.32	131.56	82.45	133.40
Sector II	69.23	100.00	80.83	116.76	87.66	126.62	93.25	134.69	93.95	135.70
Sector III	64.43	100.00	69.80	108.33	76.53	118.78	74.35	115.39	81.82	126.99

FUENTE: Estadísticas industriales mensuales y anuales de la SIC. Comisión Nacional de Salarios Mínimos y cuentas de producción y precios del Banco de México.

golpes de Estado y desabastecimiento de alimentos; las reiteradas “congelaciones” de cuentas bancarias, etc., etc.

Trataremos ahora de precisar, a partir de la comparación de los datos de productividad real y productividad horaria (a precios corrientes), cuál fue la distribución de la plusvalía entre las diversas fracciones de la burguesía industrial (ver cuadro 5).

Si observamos el comportamiento del que hemos llamado sector productor de bienes salarios (sector I), nos daremos cuenta de que mientras su productividad real aumentó sólo en un 33.4 por ciento de 1971 a 1975, su productividad nominal fue, en 1975, 114 por ciento mayor que cinco años antes. Hay que añadir, además, que la participación de los bienes salario en el valor de la producción de la muestra disminuyó constantemente, pasando de 23.70 por ciento en 1971 a 22.07 por ciento en 1973 y a 19.66 por ciento en 1975.

Antes de apuntar alguna explicación conviene decir que las industrias incluidas por la muestra en el sector productor de bienes salario pueden ser tipificadas, excepto la última, como ramas con alta concentración monopólica: cerveza, tabaco, acabados de algodón y fibras artificiales, harinas, chicles, cerillos y molienda de nixtamal son las que se incluyen, entre otras. Sabemos que estas industrias operan con bajos costos, excluyendo, tal vez, algodón y molienda, especialmente

por lo que se refiere a mano de obra, pero, aparte, podemos añadir que en el periodo que estudiamos, después de haber tenido fuertes aumentos de precios en los insumos además de aumentos salariales, este sector de la burguesía industrial optó por aumentar sus ganancias vía aumento desproporcionado en sus precios, lo que parece confirmar aquello que señalaba Marx hace más de un siglo: que la burguesía que más fácilmente absorbe los aumentos salariales es aquella que produce bienes-salario, ya que al aumentar los salarios nominales aumentan ciertamente sus costos, pero se mantiene o incluso aumenta la extensión de su mercado, razón por la cual puede aumentar sus precios impunemente.²⁵

En esa dirección parece hallarse la respuesta a la profunda diferencia entre la productividad nominal y la productividad real del sector productor de bienes salario. La explicación sobre la disminución de su participación relativa en el valor de la producción debe buscarse en el aumento de la importancia relativa de sectores como el de producción de bienes de capital.

El sector II, que engloba la producción de bienes intermedios, también mantuvo la participación de las ganancias en el ingreso a partir de incrementos notables en los precios, mientras su productividad real crecía mucho más lentamente. La

²⁵ Véase, Carlos Marx // Trabajo asalariado y capital, Obras Escogidas // Ed. Progreso, Moscú. T. I.

razón de que este sector —en el que participan ramas como el cemento, fundición de hierro y acero, entre otras— haya podido incrementar tanto sus precios se debió al auge de las obras públicas a lo largo del sexenio: Caminos y Puentes Federales, INFONAVIT, etc., las cuales tuvieron que sufrir los costos crecientes bondadosamente trasladados por parte de la “industria nacional”.

El sector productor de artículos de consumo capitalista es el que más resintió la crisis económica durante el periodo, sobre todo en los años 1974 y 1975 cuando su tasa de plusvalía a precios corrientes cayó de 449 por ciento en 1971, a 357 por ciento en 1974, y a 314 por ciento en 1975. Esto se debió a que en el periodo 1971-76 uno de los grupos que sufrió limitaciones reales en su ingreso fue el de las clases medias, base del mercado de estos artículos que, además, sufrieron la competencia escandalosa de los artículos de contrabando. Estas dos razones, entre otras, parecen haber cerrado la vía de incrementos superiores en los precios. Por otra parte, en este sector los salarios aumentaron bajo la presión de uno de los contingentes obreros más combativos.

Sobre todo a partir de 1974 en las ramas hulera, productos eléctricos, electrónicos y automotriz, estallaron cerca de 93 huelgas, más de 50 mil trabajadores participaron a lo largo de tres años en importantes luchas por defensa del poder adquisi-

sitivo de su salario, siendo este sector donde el movimiento obrero tuvo mayor incidencia en la determinación de sus salarios, obteniendo aumentos superiores al de los otros dos sectores.²⁶ Esta incidencia del movimiento de huelgas sobre el salario se percibe mejor al comprobar que, antes de la oleada de huelgas, el salario había caído a un nivel por debajo del alcanzado en 1971.

Esta es la distribución de la masa de plusvalía entre las distintas fracciones de la burguesía industrial. Observemos ahora la distribución de dicha masa de plusvalía entre la burguesía industrial en su conjunto y el resto de las fracciones burguesas, en particular, la del sector comercial.

Cuando comparamos el índice de crecimiento de la productividad y los salarios en términos nominales se ve que, contrariamente a lo que ocurre en términos reales, la participación de la plusvalía dentro del ingreso generado por la industria no aumenta, e incluso disminuye un poco entre 1971 y 1975. ¿Quiere esto decir que los salarios crecieron más rápidamente que la plusvalía? De ninguna manera, ya que como vimos al comparar ambos datos en términos reales, la plusvalía crece dos veces más rápidamente que los salarios.

Esta paradójica situación podría

²⁶ Daniel Molina, “La política laboral y el movimiento obrero 1970-1976” en *Cuadernos Políticos* núm. 12. Ed. ERA, México, julio 1977.

resultar equivalente, guardadas las proporciones, a aquella descrita por David Ricardo en el sentido de que la burguesía industrial tenía que transferir una parte de la plusvalía para poder otorgar un salario real dentro de un determinado rango, aunque la diferencia tajante con el caso planteado por Ricardo es que la porción de la plusvalía que transfiere la burguesía industrial no va a parar a los terratenientes, sino a la fracción burguesa que ha hipertrofiado la distribución y comercialización de los bienes-salario empresarial, aquello que provienen del campo.

En realidad, muchas de las pugnas permanentes entre las fracciones burguesas, y también muchos de los reclamos de la burocracia sindical contra la “excesiva intermediación”, adquieren un sentido mucho más claro a la luz de los datos que comentamos. Las actividades especulativas, reforzadas por el proceso inflacionario, encontraban en este terreno un campo de ganancias fáciles, rápidas y sin riesgo.

Para analizar el impacto de la inflación sobre el nivel de vida de los trabajadores es imprescindible partir de la heterogeneidad de las condiciones de vida y de trabajo que existen entre los trabajadores asalariados.

Una primera línea divisoria es la existente entre asalariados rurales y urbanos. Los primeros, que se calcula sobrepasan los cinco millones de personas, son los parias del

proletariado mexicano. Sin trabajo el 80 por ciento, sin organizaciones de defensa, perteneciendo muchas veces a minorías étnicas, sin derechos ni prestaciones y con salarios inferiores a los mínimos legales, son también el sector donde la inflación posiblemente tuvo los efectos más duros y en el que las respuestas fueron más inmediatas y violentas.

Dentro de los asalariados urbanos, el sector ocupado en la industria de transformación ocupaba en 1976 al 84 por ciento de los obreros industriales. Como señalamos con anterioridad, dado que este último conglomerado está ubicado en el sector más dinámico y estratégico de la economía, nuestro análisis se centrará en los salarios industriales y, dentro de estos, en los salarios de la industria de transformación.

Digamos ahora que a semejanza de lo que pasa con el proletariado en su conjunto, la clase obrera ocupada en la industria está compuesta por diversos sectores. En el siguiente cuadro (cuadro 6) presentamos los rasgos generales de una estratificación salarial que creemos representativa.

Para elaborarlo tratamos de evitar, en la medida de lo posible, recurrir a los promedios simples, que muchas veces ocultan la realidad más que mostrarla. Consideramos que en esta forma los trabajadores que integran cada uno de los sectores se ajustan con más rigor a la definición.²⁷ Así, encontramos que

²⁷ De esta manera tratamos de elaborar los estratos a partir de cifras desagregadas para

Cuadro 6

ESTRATIFICACION DE LOS SALARIOS INDUSTRIALES.¹ 1970

	(Mensual) Salarios promedio	No. de obreros	%	Valor agregado mensual por persona ocup.	Activos fijos brutos por persona ocup. \$	Márgenes de personal ocup. por empresa	Rango de valor de la producción (miles)
Sector I (Salarios inferiores al mínimo)	740.4	430,045	33.0 ²	1,273.3	13,562	17 personas o menos	Hasta 1,500
Sector II (Salarios iguales o mayores que el mínimo hasta un 30%)	1,118.0	530,096	40.7	3,715.4	49,093	Entre 34 y 286	De 1,501 hasta 50,000
Sector III (Salarios 30% mínimo)	1,707.0	341,511	26.3	7,896.3	129,340	Entre 375 y 997	De 50,000, 150,000 y en adelante
General	1,198.0	1,301,652 ²		4,341.2	63,824	Hasta 997	

¹ Censo Industrial, Dirección General de Estadística, 1970.

² Incluye todo el personal que trabajó sin recibir remuneración.

³ Al 31 de Dic. de 1969 a costo de adquisición.

el grupo que obtiene más altos ingresos dentro del sector I ganaba poco menos que 960 pesos al mes, que era el salario mínimo en la ciudad de México en 1970. La misma razón nos llevó a utilizar, en el rubro de personal ocupado por empresa, rangos, en lugar de promedios que resultan mucho más rígidos.

Como podemos apreciar al comparar el salario obrero mensual y el valor agregado mensual por persona ocupada, que refleja indirectamente el valor agregado mensual por obrero, no son, curiosamente, los obreros del sector I los más explotados, sino los trabajadores del sector III, ya que si bien tienen un salario 2.3 veces más alto que los del sector I, y 1.5 veces mayor que el del sector II, generan, respectivamente, 6.2 y 2.2 veces más valor agregado por persona ocupada. Así pues, el desarrollo de las fuerzas productivas da como uno de sus frutos un mayor grado de explotación como parte del proceso de acumulación del capital.

Pero la estratificación salarial podemos analizarla no solamente en el gran conjunto de la industria, sino también en su sector más significativo: la gran industria. Esto

que en cada uno de los sectores no se escondan grupos correspondientes a otros estratos. Como es obvio, esto tiene particular importancia en un análisis de estratificación salarial de la clase obrera. Sin embargo, no nos fue posible desagregar completamente los datos por lo que los resultados se deben considerar como una aproximación, sujeta además a cambios en la estructura industrial.

Cuadro 7

ESTRATIFICACION DE LOS SALARIOS DE LA GRAN INDUSTRIA (Año de 1975)

	<i>Total de obreros</i>	<i>%</i>	<i>Personal ocupado por empresa</i>	<i>V. Agregado (p. cte.) por persona ocupada (mensual)</i>	<i>Crecimiento del VA (p. cte.) por persona ocupada (1971-1975) %</i>	<i>Activos fijos brutos por persona ocupada</i>
Sector I Salarios menores, iguales o hasta un 30% mayores que el salario mínimo	129,402	31.69	218.2	7,112	16.15	99,581
Sector II Salarios entre un 31% y un 60% mayores que el mínimo	136,935	33.53	440.3	8,185	28.49	157,991
Sector III Salarios entre un 61% y un 100% más altos que el mínimo	86,436	21.16	389.4	10,436	28.63	303,866
Sector IV Salarios de un 100% en adelante más altos que el mínimo	55,541	13.60	910.5	13,553	29.60	249,257
General	408,314		343.9	9,052	27.21	182,761

FUENTE: Estadísticas industriales de SIC, 1975.

lo podemos apreciar en el cuadro 7 que nos muestra la estratificación en el seno de la gran industria.

Por otra parte, creemos necesario introducir el cuadro 8 para observar la evolución del salario mínimo en la ciudad de México en el periodo 1970-1977. Utilizamos este salario por estar directamente ligado a la zona que concentra más del 60 por ciento de la producción industrial nacional y por reflejar las tendencias de los salarios en los grandes centros industriales. Pero además, no está mal recordar que el salario mínimo tiene gran impor-

tancia como punto de referencia para la fijación de los salarios industriales, entre otras razones porque 40 por ciento de los trabajadores industriales tienen directamente determinado su nivel de ingresos por la evolución del salario mínimo.²⁸

²⁸ Para deflacionar los salarios nominales y obtener los salarios reales, utilizamos el índice de precios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos por ser su ponderación de los distintos rubros del consumo, más cercana al consumo obrero que otros índices de precios.

No obstante, los índices de precios, tanto el del Banco de México, que fue el que utilizamos para evaluar el proceso inflacionario, como el de la Comisión Nacional de Salarios Míni-

Cuadro 8
SERIE DE SALARIOS MÍNIMOS
(Nominales y reales)

	Enero 1970 a Dic. 1971	Enero 1972 a Sep. 1973	Oct. 1973 a Dic. 1973	Enero 1974 a Sep. 1974	Oct. 1974 a Feb. 1975
Distrito Federal	N 32.00	38.00	44.85	52.00	63.40
	R 32.00	34.36	32.28	36.64	39.11
	Abt. 1975 a Dic. 1975	Enero 1976 a Sep. 1976	Oct. 1976 a Dic. 1976	Enero 1977	Mayo 1977
Distrito Federal	N 36.34	78.60	96.70	106.40	
	1970	33.18	42.41	42.04	39.70
		1971	1972	1973	1974
Promedios	31.19	29.63	33.90	31.31	35.50
	1975	1976	1977	100.38	113.82
	34.90	39.14	40.69	130.46	

FUENTE: Comisión Nacional de Salarios Mínimos.

Dada la estructura salarial que hemos descrito ¿qué conclusiones podemos obtener de la evolución de los salarios industriales a partir de la serie?

a) *Salarios menores que el mínimo*

Como pudimos ver en el cuadro 6, cerca de una tercera parte de la clase obrera industrial recibe ingresos menores que el salario mínimo. Este sector es también el que más desvalido se encuentra frente al capital, ya que mientras su fuerza está dispersa en miles de pequeñas empresas y la constitución de sindicatos es difícil o efímera, la fuerza del capital está mucho más concentrada de lo que aparenta: tómesese el caso de los centenares de talleres caseros de confección o de calzado en manos de unos cuantos propietarios.

Es casi seguro que este sector no recibió los aumentos salariales de emergencia y ni siquiera los beneficios de las revisiones bianuales, y

mos, presentan inconvenientes por su construcción: según ellos el nivel de vida de los trabajadores se ha mantenido e incluso aumentado, pero el hecho es que para la gran masa de la población obrera su consumo se ha reducido y disminuye día con día. Al mostrarnos en las cifras crecimientos en los precios menores que los reales, la burguesía obtiene dos magníficos resultados: El Estado queda como el defensor "efectivo" del nivel de vida de los trabajadores, y se tiene un poderoso argumento contra los aumentos salariales.

Por lo tanto, las cifras de salarios reales que se presentan constituyen el óptimo de los casos, y lo importante es que, aun siendo esto así, se aprecian bruscas caídas del nivel de vida de los trabajadores.

que haya experimentado caídas en sus ingresos reales mucho más pronunciadas que las del salario mínimo. Si a esto le añadimos la quiebra de la empresa y la consiguiente pérdida del trabajo de miles de obreros, podemos decir que fue en este sector donde la inflación causó más estragos. Sin embargo, los trabajadores de este sector, por su atomización, difícilmente pudieron dar luchas como contingente proletario definido y acabaron seguramente por expresar su descontento en forma indirecta, en luchas populares más amplias y no ligadas en forma directa al proceso productivo.

b) *Salarios iguales al mínimo o un 30 por ciento mayores*

Como hemos visto, más de dos quintas partes de los obreros industriales perciben salarios iguales o muy cercanos al mínimo. La evolución del salario mínimo en el periodo 1971-1976 nos indica fuertes caídas periódicas en el salario real de este sector, siendo la más acentuada la de septiembre de 1973 cuando el salario fue 20 por ciento menor al poder adquisitivo que tenía en enero de 1972. Como señalamos en el primer apartado de nuestro trabajo, hasta 1974 el gobierno trató de contrarrestar un poco el proceso de concentración del ingreso ocurrido en los cuatro años anteriores, pero una vez otorgado el aumento de septiembre de ese año, los salarios, como agua entre las manos, iniciaron una verti-

ginosa caída hasta diciembre de 1975, cuando sólo representaron un 84 por ciento de aquel "flamante" salario de octubre del año anterior. Como también lo señalamos, en 1976 poderosas razones políticas determinaron un incremento del salario real: la creciente oleada de insurgencia obrera que llegó a su punto más alto en la manifestación del 15 de noviembre de 1975, que pretendía ser enfrentada por el canto de cisne del populismo echeverrista. Todo lo cual culminó el 1º de diciembre de 1976 con el ascenso de JLP, y el paso de la "economía ficción" al creciente desempleo, a las visibles escaladas de precios y a la sólida barrera del 10 por ciento en los aumentos salariales.

c) *Salarios de un 31 por ciento en adelante, mayores que el mínimo*

Para analizar con más detenimiento el desarrollo de este estrato de salarios decidimos tomar las estadísticas industriales de la SIC en el periodo 1971-1975. En 1975, de los 400 mil obreros que estaban ocupados en las 1,200 empresas de la muestra, el 94.1 por ciento recibía salarios superiores o iguales al mínimo, y el 68.3 por ciento salarios superiores en un 31 por ciento o más a dicho salario. Además la muestra es plenamente representativa de la estratégica gran industria, y eso a pesar de que en 1975 abarcaba tan sólo el 1 por ciento de los establecimientos, pues en rigor con-

centraba el 23.6 por ciento del total del personal ocupado de la industria de transformación, el 40.5 por ciento de la producción y el 40 por ciento del valor agregado.

Precisamente para ver la evolución de los salarios de la gran industria y también la evolución de la productividad en la misma, considerada en valores horarios, elaboramos el cuadro 5 en el que se puede apreciar que las tendencias fundamentales de la estratificación del salario se sostuvieron a lo largo del periodo estudiado, siendo las empresas con mayor productividad real las que pagaron salarios más altos. Sin embargo, con un proceso inflacionario presente desde 1972, difícilmente se pueden explicar los movimientos salariales por los incrementos de productividad que, para 1975, ya había crecido en términos reales, dos veces más que los salarios reales.

Como podemos ver, en el periodo 1971-75 hubo una concentración del ingreso en la gran industria. La participación de los salarios pasó del 17.9 por ciento en 1971 al 15.8 por ciento en 1975, aunque en 1973 alcanzó su punto más bajo de todo el periodo, 14.5 por ciento. En una aproximación a lo que ocurrió con la tasa de explotación (valor agregado-salarios/salarios) podemos decir que de 1971 a 1973 ésta pasó de 459 a ¡586 por ciento!

Regresemos entonces sobre los cuadros 6 y 7 para tratar de encontrar los determinantes fundamental-

mente de la jerarquía de salarios, elementos que, considerados en un tentativo orden de importancia, resultan ser:

1) La productividad de cada industria. Es un hecho que las ramas que tienen más alta productividad, lo que se refleja en el valor agregado mensual, pueden otorgar salarios mayores sin tener tasas de plusvalía pequeñas.

2) Muy ligado al punto anterior se encuentra el hecho que estas empresas tienen una composición de capital más alta que el promedio, lo que se refleja en los activos fijos brutos por persona ocupada, y que nos indica la existencia de un mayor nivel tecnológico. Esto a su vez implica que requieren de mano de obra más calificada la que, por tanto, tendrá un valor mayor en el mercado de fuerza de trabajo.

3) Pero el hecho de que posean una productividad mayor no necesariamente se reflejaría en mayores ingresos, de no tener un poder oligopólico sobre el mercado. Es por esto que estas empresas tienen también los valores de la producción superiores.

4) La concentración de la producción lleva consigo, aunque en menor grado, la concentración de grandes masas de trabajadores en enormes establecimientos, lo cual fortalece la capacidad de organización y el peso político de los obreros de estas industrias. Este es un elemento más que empuja a la estratificación del salario.

5) Las diferencias salariales se

determinan también por las diferencias de dinamismo entre ramas industriales o regionales, es por esto que son los sectores con mayores tasas de crecimiento los que para atraer mano de obra necesariamente se ven forzados a establecer diferencias salariales.

6) Si observamos con detenimiento las ramas industriales que componen los estratos más altos de la gran industria apreciaremos la presencia de numerosas ramas dominadas por empresas estatales, en particular en el sector III, donde se reflejan criterios especiales de estratificación y diferenciación del salario respecto a las empresas privadas.

Los anteriores criterios funcionan en buena medida con los estratos salariales bajos, pues son las empresas con menos productividad, que emplean fuerza de trabajo simple, con escaso poder de mercado, donde los trabajadores tienen escasas posibilidades de organización sindical fuerte y con mayor dinamismo, las que más bajos salarios pagan.

Gran parte de los elementos que determinan la jerarquía de salarios son a largo plazo determinantes del salario. Sin embargo, para explicar la evolución de los salarios en el corto plazo, por ejemplo de 1971 a 76, esos determinantes resultan todavía insuficientes.

Consideremos entonces otros elementos que en las economías industrializadas son determinantes en la evolución de los salarios nominales

y, por tanto, de los reales: a) *Grado de desempleo*. En México, existiendo una desocupación que sobrepasa el 40 por ciento de la PEA y a pesar de que durante mucho tiempo ha existido una oferta estrecha de fuerza de trabajo calificada, comparada con la oferta ilimitada de fuerza de trabajo simple, el incremento del desempleo difícilmente puede explicar las variaciones del salario. Retomando el planteamiento de Sylos-Labini: una variación del desempleo cuando el porcentaje inicial es muy alto tiene efectos muy débiles sobre los salarios, más todavía si esta variación consiste en un incremento.

Ahora bien, en el largo plazo, la existencia de una oferta de fuerza de trabajo prácticamente ilimitada tiene un papel fundamental en la depresión de los salarios, en particular de los agrícolas.

b) *Productividad*. Como hemos podido ver en el sector de la gran industria, que fue el más dinámico en los últimos seis años, las variaciones de la productividad tienen tendencias contrarias al desarrollo de los salarios. Cuando tiene su crecimiento más acelerado, los salarios crecen lentamente (1971-1973), y lo contrario ocurre en 1974-1975.

En la medida en que buena parte de las variables que en los países industrializados resultan explicativas, pierden su poder cuando se tratan los movimientos salariales en México, ¿cuáles son entonces las variables que determinan dichos movimientos en nuestro país?

Continuando el razonamiento por exclusión, existiendo un aparato de control férreo sobre los trabajadores y limitando la insurgencia obrera que incidió sobre los salarios a unas cuantas ramas ¿qué factores determinan los movimientos generales del salario industrial?

Como hemos visto ya, el aparato sindical en México funciona, en buena parte, como una prolongación del aparato gubernamental; éste resulta ser el elemento clave para explicar los movimientos salariales de 1971 a 1976.

Con las organizaciones obreras verticalmente controladas por el Estado la evolución de los salarios tuvo su eje en la política salarial gubernamental y ésta, a su vez, se ordenó a partir de las necesidades y proyectos que fijó el Estado para el desarrollo del capitalismo. Pero

no basta con decir que desde Avila Camacho hasta Díaz Ordaz hay un elemento común: que la evolución general de los salarios no había dependido de pruebas de fuerza abiertas entre la clase obrera y la burguesía, sino que formaba parte de la política económica del Estado y, como todo lo que caía en este marco, era un punto de negociación, pero entre las diferentes fuerzas burguesas. La diferencia profunda entre la evolución de los salarios durante el periodo 1971-1976 y los anteriores consiste en que por primera vez en muchos años la clase obrera dio los primeros aldabonazos para empezar a escribir su propia historia después de una larga ausencia.

De otro lado, el peso de los factores institucionales en la evolución de los salarios se puede comprobar

Cuadro 9

**SALARIOS DE LA GRAN INDUSTRIA Y SALARIOS MINIMOS (DIARIOS)
DESARROLLO COMPARATIVO 1971-1976**

Año Cpto.	P. Corr. Salario de la gran industria diario		Salario de la gran industria mínimo		P. Corr. Sal. mínimo diario (promedio)	
		i				i
1971	59.78		1.87		N. R.	32.00
1972	65.22	109.10	1.72		R. Ene.	38.00 118.75
1973	73.30	122.62	1.82		R. Sep.	40.28 125.86
1974	94.60	158.25	1.70		R. Sep.	55.80 174.36
1975	112.94	188.92	1.78	75%	N. R.	63.40 198.12
1976	144.12	241.08	1.73		R. Oct.	83.13 259.78

FUENTE: Est. Industriales SIC y CNS Mínimos.
N. R. No revisión salarial.
R. Revisión salarial.

observando la evolución de los salarios mínimos y los de la gran industria (cuadro 9) y recordando nuevamente la gran importancia que tienen los salarios mínimos para los ingresos de dos quintas partes del proletariado industrial.

Del cuadro anterior podemos extraer las siguientes ideas: si observamos la relación salarios de la gran industria-salarios mínimos, y la comparamos con la evolución de los aumentos salariales de emergencia o con los aumentos anuales o bianuales del salario mínimo, podemos afirmar que la relación disminuye con los aumentos y crece en los años en que no hubo aumento, excepción hecha de 1973 cuando a finales del año y después de casi dos años sin revisión aumentó la relación. Además, estas cifras remarcan la importancia de la periodicidad en las revisiones salariales y de los efectos que tienen en la participación de los distintos sectores de trabajadores en el ingreso, ya que los salarios de la gran industria representan a aquellos sectores que por contar con organización sindical relativamente fuerte, en condiciones de inflación generalizada pueden negociar los salarios con una menor distancia entre una revisión y otra.

En el mismo cuadro se puede observar que la relación salarios de la gran industria-salarios mínimos, muestra una tendencia a caer que puede explicarse por una transformación paulatina en el mercado de fuerza de trabajo de la gran indus-

tria que engloba, en términos generales, a la más calificada. Si tomamos en cuenta la expansión de los centros de enseñanza media y superior, el incremento de las escuelas técnicas o de capacitación y los tecnológicos regionales que tanto impulso tuvieron en el sexenio de LE, además de tener presente la lenta y relativamente poca absorción de fuerza de trabajo por la gran industria, podemos encontrar para la hipótesis anterior una base explicativa bastante sólida que debería ser confirmada en investigaciones ulteriores.

Finalmente y a modo de conclusión, diremos que la política salarial de LEA respondió en términos generales a dos objetivos: uno, la necesidad de legitimación del Estado mexicano en la figura presidencial "obrerista", pues es propio del populismo recoger las demandas populares y convertirlas en banderas del Estado para crear permanentemente expectativas entre los trabajadores que faciliten la asimilación y el control corporativo de sus organizaciones. En particular estos mecanismos del Estado mexicano, tenían que funcionar con urgencia después de la crisis de 1968.

El segundo objetivo estuvo dado por la necesidad de romper con uno de los "cuellos de botella" del capitalismo mexicano: el estrecho mercado para el desarrollo industrial.

Esos objetivos eran perfectamente congruentes con una perspectiva burguesa de modernización del país

y de renovación de sus gastados mecanismos de dominación política, pero cuando se mira el proceso por sus resultados, el sexenio de LÉA resulta ser un periodo de importancia histórica pues marca el declive de la dominación burguesa incontestada.

¿Qué quedó en pie de los objetivos mencionados? Nada, o prácticamente muy poco, pues los márgenes de operación del populismo se devaluaron entre agosto y octubre de 1976 en más de un 100 por ciento. La ampliación deliberada del mercado interno, llegado el límite del crecimiento económico a tasas menores al crecimiento de la población, quedó finalmente convertida en un mercado aun más restringido. Si señalamos que el objetivo particular de la política salarial una vez desatado el proceso inflacionario fue mantener el nivel de vida de los trabajadores, cuando vemos los resultados del populismo gubernamental la conclusión que se desprende de inmediato es que la clase obrera no puede, ni debe, bajo ninguna circunstancia, confiar la defensa de su nivel de vida al más reconcentrado y bien intencionado de los poderes presidenciales. Más aun, si los niveles salariales están ligados a factores más bien institucionales, la quiebra del populismo presidencialista acabó por hacerle un mayor daño a la clase obrera pues la estructura de control corporativo la dejó socialmente estrangulada frente a los intereses de la burguesía.

Demostramos que en el régimen de Echeverría se registró un fuerte aumento de la productividad en las ramas más dinámicas de la industria y, particularmente, en el estrato que llamamos de la gran industria, lo que nos indica con cierta certeza que hubo un aumento en el grado de explotación del proletariado en su conjunto. Además, hubo cambios significativos en la estratificación que se expresan fundamentalmente en la profundización y ampliación del abanico de estratos salariales, lo que arroja como producto la agudización de las diferencias en condiciones de vida y de trabajo de las distintas capas obreras. Se observó, en general, una tendencia descendente en el salario de la gran industria en su conjunto, aproximándose lentamente al nivel del salario mínimo, lo cual indica un proceso más o menos generalizado de pauperización. En síntesis, demostramos que en el periodo 1971-1976 los salarios industriales reales sufrieron un doble deterioro, vía aumentos en la productividad y vía inflación, elementos que hábilmente disoció la política salarial del régimen, pues al fijar los aumentos salariales en base al aumento en el costo de la vida (que por cierto, siempre se calcula en base a las dudosas cifras oficiales) los salarios fueron siempre atrás de los precios, y, por otro lado, se dejó en manos de los capitalistas el beneficio y disfrute exclusivo de los aumentos en la productividad.

Con la producción estancada, con

los capitales asentados en la embriaguez especulativa, se abrió la coyuntura del nuevo sexenio, el de José López Portillo, que llevaba sobre sus hombros la marca indeleble de su predecesor: el capital nacional y extranjero que succiona a la clase obrera mexicana no aceptaba utopías reformistas ni ganancias consistentes “a largo plazo”, pues su consigna realista durante seis agitados años fue “aquí y ahora”.

José López Portillo asumió la Presidencia planteando una “Alianza para la Producción”. ¿Cuál es su significado, visto a la luz de lo que hemos señalado en este ensayo? Para obligar a los capitalistas a que abandonen su reducto especulativo sólo quedaba, como en los viejos tiempos, hacer de la industria el terreno más firme y seguro para las ganancias. Para conseguir esto era indispensable seguir una política salarial que, según declaraciones de Fidel Velázquez, ya en agosto de 1977 había reducido los salarios en un 50 por ciento.

La “Alianza para la Producción” intenta ser un programa de reactivación de la economía que, por la debilidad financiera del Estado descansa en la operación de la inversión privada, razón por la cual pasa por la reducción aun más aguda y cínicamente confesada de los salarios reales, asunto especialmente importante porque hay todavía sectores que identifican, sin más, política de crecimiento económico con política popular, y para colmo, la ponen en contradicción con la política de *shock* ordenada por el FMI. A estas alturas ya es un hecho que sí existe un punto de acuerdo entre todas las fracciones de la burguesía: éste es la congelación de salarios, que fue todo un punto programático desde el sexenio anterior, adicionado con una mayor libertad para “ajustar precios”. Este es, a fin de cuentas, el contenido real de la política de López Portillo justificando el abandono de la “economía ficción”.