

HORACIO FLORES DE LA PEÑA

PROBLEMAS DE DESARROLLO, SALARIOS Y PRECIOS

Resumen

I. *El crecimiento*

1. En México, la tasa de crecimiento es baja e irregular.

2. La baja tasa de crecimiento es una consecuencia de la concentración del ingreso y la irregularidad, un resultado de la dependencia del comercio exterior y la agricultura.

3. Las fuerzas dinámicas del crecimiento de la economía en el periodo de 1940-1960, fueron como sigue:

a) 1940-1947. La expansión de las exportaciones y principio de la sustitución de importaciones, lo que permitió crecer a más de 8% anual;

b) 1947-1956. Auge de la inversión privada, por la demanda diferida del periodo bélico y por el aceleramiento de la sustitución de importaciones, favorecido por la influencia de la guerra de Corea;

c) 1957 a la fecha, se caracteriza por una disminución progresiva de la inversión privada que no se ha podido contrarrestar con el incremento de la inversión pública, ni con la demanda externa. La política financiera ha contribuido al estancamiento.

4.—El proceso de concentración de ingreso se agudiza en el periodo 1947-56, y para 1962 aún se conservan los niveles de distribución alcanzados en 1940, con el agravante de que la productividad del trabajo aumentó 96% en los 22 años, agudizándose la disparidad entre el efecto oferta del trabajo y su efecto sobre la demanda efectiva.

5. La concentración del ingreso estuvo compensada por un incremento en el volumen de ocupación. El empleo ya no aumentó en el último periodo por el estancamiento de la inversión bruta.

II. Salarios y desarrollo económico

1. A partir de 1940 el desarrollo se caracteriza por un desplazamiento de ingresos a favor del sector capital en contra de los sectores populares.

2. Hasta 1957 el desplazamiento geográfico y ocupacional de la población permitió aumentos en el salario real; pero a partir de ese año, la baja relativa de la inversión no ha permitido aumentar el empleo, y si el estancamiento económico persiste, se pondrá en peligro el crecimiento del ingreso *per capita*.

3. La disminución del crecimiento frente a un aumento de utilidades, establece una relación de causalidad entre consumo e inversión y no entre ahorro e inversión; es más, puede decirse que en la medida que éste aumenta a costa del ingreso de los sectores populares, disminuye el incentivo a invertir a pesar del aumento de las ganancias unitarias.

4. El efecto del desarrollo sobre los niveles de vida, se mide por el aumento de los salarios reales medios ponderados; el efecto del desarrollo sobre la distribución del ingreso, por los movimientos de los salarios reales por sectores de ocupación.

III. La determinación de los salarios

1. En un país subdesarrollado existe un ejército de reserva de mano de obra, que se manifiesta por una serie de formas de subempleo —estructural, de fomento disfrazado— y desocupación abierta y fraccional, lo que le da una gran elasticidad a la mano de obra.

2. La movilidad del trabajo en los países industrializados, es sumamente pequeña, porque la productividad media y marginal del trabajo no son muy diferentes, lo mismo que la diferencia entre las distintas ramas de la producción. En los países pobres la situación es inversa.

3. El aumento de los ingresos reales que produce el desarrollo sólo se transmiten al sector trabajo en la siguiente forma:

a) Por una reducción relativa de los precios, o

b) Mediante aumentos no inflacionarios de los salarios monetarios.

4. El grado en que los sectores obreros participen del aumento de los ingresos reales que acompañan al desarrollo, depende de:

a) Que haya el menor grado de monopolio privado;

b) Que los salarios de los distintos sectores sean similares;

c) Que disminuya el desempleo o se introduzcan modalidades monopólicas en el mercado de trabajo por medio de una mejor organización sindical y protección gubernamental abierta a los grupos obreros;

d) Que aumente la elasticidad de la oferta de bienes necesarios de consumo popular, junto con los aumentos del ingreso monetario.

5. Cualquiera de estos factores puede conducir a presiones inflacionarias que deprimen los ingresos reales de los sectores populares.

6. La poca capacidad de los países subdesarrollados para absorber innovaciones tecnológicas en sus sectores industriales debe atribuirse al bajo nivel de los salarios, ya que no existe competencia entre los capitalistas por la mano de obra, y, por lo tanto, al aumento de la inversión no lo acompaña una elevación de salarios y costos, que sólo puede corregirse, cuando ocurre, por un aumento de la productividad, mediante la incorporación de innovaciones tecnológicas.

IV. Salarios y precios

1. La efectividad de un aumento de salarios en condiciones de subocupación, dependerá de la fortaleza de los sindicatos y del deseo de los empresarios de cumplir con la Ley; por lo que es necesario que el gobierno tome para sí la responsabilidad de hacer que se respeten las disposiciones sobre salarios.

2. El poder adquisitivo de los salarios dependerá del grado de elasticidad de la oferta y de la rapidez con que aumente la productividad de la mano de obra.

3. El sector capital tiene las siguientes alternativas ante el aumento de los salarios:

- a) Reducir costos;
- b) Reducir margen de utilidades;
- c) Trasladar el aumento del salario al precio.

4. Para que un aumento de salarios no se traduzca en una elevación de precios, es necesario que se puedan corregir rápidamente los estrangulamientos que se presenten en la economía, tales como: escasez de equipo productivo, de materias primas y de mano de obra calificada.

5. La inflación sólo se presenta cuando por la concurrencia de uno o varios de estos factores, hace que el volumen y la estructura de la demanda efectiva exceda al volumen y estructura de la oferta, en cuyo caso, la diferencia se traduce en aumentos de precios o de importaciones.

6. Utilizando los datos de población de 1960 y los del Producto Territorial Bruto de 1962, tenemos que los ingresos del sector salarios 41 600 millones de pesos) representan 28.7% del total.

7. Si los salarios aumentan 25% (ver anexos núms. 2, 3 y 4), se producirá un aumento de 20.8% en la demanda total y de alimentos. La diferencia la da la evasión de los salarios.

8. Considerando evasión de salarios mínimos y la dilación para que los salarios medios se ajusten al aumento de los primeros, el aumento de la demanda en el primer año será de 9.7%, y de 11% para el segundo. Esto produciría aumentos mínimos de precios de 4.4% y 5.7%, respectivamente. Si la proporción marginal se reduce proporcionalmente al aumento del ingreso (anexo núm. 4), la demanda de alimentos sólo sería de 8% y 8.3%, y el aumento de precios, de 3% y 4%, respectivamente.

9. Este es el punto de la curva de salarios en que coincide con un cierto grado de estabilidad global, siempre y cuando se tomen las medidas complementarias de política económica.

PROBLEMAS DE DESARROLLO, SALARIOS Y PRECIOS

Los problemas del crecimiento de la economía mexicana pueden considerarse desde el punto de vista de: a) La baja tasa de crecimiento del ingreso real *per capita*, especialmente por lo que hace a los últimos siete años, y b) La irregularidad del crecimiento mismo, cuyas fluctuaciones deprimen el nivel del desarrollo.

La baja tasa de crecimiento del ingreso real *per capita*, se debe a que persistió la concentración del ingreso, aunque a menor escala, causado por la inelasticidad de la oferta, lo que, a su vez, origina las deficiencias relativas de la demanda efectiva.¹ Es el estancamiento secular típico causado por el desequilibrio fundamental del desarrollo y cuya corrección depende, esencialmente, de factores internos.

La irregularidad de la tasa de crecimiento se debe a que la economía aún depende fuertemente de la agricultura y, a través de sus exportaciones, de las fluctuaciones de la economía mundial. Para corregir esta situación se requiere una menor dependencia del comercio exterior, o bien, contar con una política flexible de inversión interna que compense los ciclos de variación en la actividad económica mundial y de la agricultura. Por esto, resulta más fácil lograr un crecimiento mayor que corregir las fluctuaciones de la tasa de crecimiento.

En este trabajo sólo nos ocuparemos de los problemas del desarrollo de

¹ Relativa en el sentido de que hubo un aumento considerable de productividad que no estuvo correspondido por aumentos de salarios.

la economía mexicana desde el punto de vista de la baja tasa del ingreso real *per capita*. Al analizarlo, dada la falta de una información adecuada, es preciso utilizar un número considerable de parámetros ajustables, que hacen impreciso el análisis y lo sujetan al riesgo de que se aleje de la realidad.

1. *La reducción de la tasa de crecimiento*

En los últimos veintitrés años la tasa de crecimiento del Producto Nacional Bruto ha sido irregular y más bien baja, salvo durante el periodo de la guerra, como puede verse a continuación:

CUADRO NÚM. 1

PRODUCTO NACIONAL BRUTO

(A precios de 1950)

<i>Periodo</i>	<i>Tasa anual de crecimiento</i>
1941-1946	8.7
1947-1952	4.7
1953-1958	5.1
1959	4.6
1960	5.7
1961	3.4
1962	4.2
1963	5.5 *
1959-1963	4.7

* Estimada.

FUENTE: Banco de México, S. A. Cifras no corregidas.

El desarrollo debe considerarse lento porque las tasas anuales de incremento del P.N.B., frente al crecimiento demográfico (2.4% en el periodo), apenas permiten aumentos de 2% a 3% anual en los ingresos *per capita*. En los últimos cinco años la situación llegó a su crisis cuando el ingreso *per capita* sólo aumentó 1.3% al año, porque el incremento demográfico fue de 3.4% anual, situación que ya revela un franco estancamiento económico.

Si se analiza el crecimiento de la economía mexicana a partir de 1940, se encuentran tres grupos de fuerzas que, cronológicamente, fueron la causa de la expansión de cada periodo y que actuaron de la siguiente manera:

1° En el periodo 1940-47 ocurrió una gran expansión de las exportaciones² y una marcada substitución de importaciones como resultado de la situación bélica. La situación de balanza de pagos fue aún más favorable por el aumento sostenido de los precios de exportación; por ello, las exportaciones constituyeron el factor dinámico de la economía en ese periodo.

2° Al empezar la paz y quitarse las restricciones a la exportación de la mayor parte de los países industriales, hubo un auge considerable de la inversión privada, sustentado por una situación externa temporalmente favorable por la guerra de Corea, lo que permitió el acceso a los mercados externos de bienes de capital o materias primas y facilitó la capitalización de los ahorros acumulados en el periodo bélico; la diversificación de las exportaciones mexicanas ayudó a sostener esta situación hasta 1956, así como la consolidación y auge del proceso de substitución de importaciones; a partir de 1957, parece que la fuerza expansiva del sector va cediendo su lugar a la inversión pública, que ya en 1962 representa el 45% del total; esto fue una consecuencia de la disminución del incentivo para invertir por pérdida de demanda efectiva.

3° Puede decirse que, a partir de 1957, no se ha podido substituir con otro factor el impulso a la demanda que dio el auge de las exportaciones y de la agricultura. En nuestra opinión, este factor puede ser la redistribución de ingresos que pueda lograrse con un aumento de los salarios y de los ingresos populares rurales, aunque esta política tiene serias limitaciones y peligros si no va acompañada de medidas que aumenten la elasticidad de la oferta por un lado y, por el otro, restrinjan una expansión ilimitada del consumo, que podría causar presiones inflacionarias que harían aún más precaria la distribución del ingreso. Estos son los problemas que analizaremos a continuación.

Como en los últimos años, la participación de la inversión bruta dentro del producto nacional se mantiene más o menos estable, junto con una reducción substancial en la tasa de crecimiento del mismo, tal parece que se va deteriorando lentamente la relación de capital a producto; esto en parte es resultado de una utilización más baja del equipo productivo, por la disminución de la demanda, y, en parte, también se debe a un cambio en la estructura de la inversión misma, que también responde a los cambios de

² Este auge fue posible por el aumento de productividad causado por la reforma agraria, la política de irrigación, crédito agrícola, etc., y por el efecto que tuvo sobre la amplitud del mercado.

estructura de la demanda, causados por la distribución del ingreso, como se observa en el cuadro siguiente:

CUADRO NÚM. 2
DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO TERRITORIAL BRUTO

	1940	1950	1960
Producto territorial bruto	100.0	100.0	100.0
Sueldos y salarios	29.1	23.8	28.7
Asignaciones a propietarios	7.2	5.1	7.0
Rentas e intereses	8.1	6.0	7.5
Ingresos mixtos	27.3	23.9	27.0
Utilidades	26.2	41.4	30.1
Ajustes por impuestos indirectos ..	-0.3	-0.2	-0.3

Notas: a) El salario horario semanal real, fue de:

1940	27.5	100 %
1960	27.1	98.6%

b) Si el sueldo y salario de 1940 (29.1) = 100.0%
en 1960 (28.7) = 98.6%

c) Para 1950 los % anteriores 82.0% y 81.9%

La tendencia de los salarios en las principales actividades demuestran que se mantuvieron a niveles muy semejantes a los de 1940, si bien es posible que las prestaciones representen entre un 10 y un 15% adicional de los ingresos medios de los asalariados.

Con esta estructura de la distribución del ingreso resulta lógico que una parte considerable de la inversión privada se destine a la producción de bienes de consumo suntuario, ya que su demanda resulta la que más fuertemente crece cuando ocurre un desplazamiento de ingresos a favor del sector capital. Esto ocasiona, en la estructura de la producción, distorsiones indeseables desde el punto de vista del crecimiento económico.

En realidad, la pérdida de dinamismo de la economía no proviene sólo de una cuantía inadecuada de la inversión, sino también de lo insatisfactorio de su estructura. Se estima que cuando menos el 35% de la inversión bruta tiene una productividad altamente diferida, si no es que resulta totalmente improductiva. En estos últimos diez años es evidente que la inversión en agricultura también se contrajo, y hasta ahora, este tipo de inversión es el más productivo, ya que el sector agrícola aún es el más sensible a los adelantos tecnológicos.

Es indudable que una alta producción de bienes de consumo suntuario y un por ciento elevado de la inversión bruta, con productividad suma-

mente diferida o muy reducida, se traducen en aumentos de ocupación y de ingresos monetarios, que no van acompañados por una producción equivalente de bienes y servicios de consumo popular; esto ocasiona incrementos en los precios que reducen el nivel de los ingresos reales; en esta forma la tasa de crecimiento de la demanda de bienes manufacturados de consumo popular disminuye en forma más que proporcional a la contracción del ingreso real; esto hace que aumente la capacidad no utilizada del equipo productivo, así como la relación de capital a producto, lo que trae como resultado una presión a la baja en la tasa de crecimiento, a pesar de que la inversión bruta mantenga su lugar dentro del gasto nacional.

En efecto, a la corta, un aumento de las utilidades sólo se logra deprimiendo los salarios reales o manteniéndolos por debajo de los incrementos de la productividad;³ si este aumento de los ingresos se traduce en una elevación similar en la inversión y no en el consumo suntuario de los sectores de altos ingresos, es posible mantener la tasa de crecimiento por un periodo considerable mediante este tipo de acumulación primitiva de capital; si esto no sucede, se traducirá en una disminución de la demanda efectiva de los sectores populares, con menor repercusión sobre la demanda de bienes necesarios⁴ y una repercusión mayor en la demanda de bienes manufacturados de consumo popular, como se ve a continuación:

	<u>Periodo A</u>	<u>Periodo B</u>	<u>Disminución</u>
Ingreso:	100	90	10%
a) Consumo de alimentos y habitación	80	75	6%
b) Consumo de bienes manufacturados	20	15	25%

Si al pasar del periodo A al B, el salario sufre una disminución del 10% que se reparte por igual en los dos sectores del gasto, la disminución de la demanda de bienes de consumo necesario y habitación representa apenas un 6%; en cambio, en la de bienes manufacturados la disminución es del orden del 25%. Con un aumento de salarios el efecto será el contrario, pero la proporcionalidad se mantendrá entre mayor sea el nivel de ingresos.

³ A periodo más largo es posible lograrlo por aumentos en la productividad y la ocupación, es decir, que puede coincidir con aumento de los salarios reales y las utilidades, lográndose así una acumulación creciente de capital que no tiene como resultado la depauperización progresiva del proletariado.

⁴ De acuerdo con el principio (Engell) de que a medida que aumentan los ingresos aumenta el consumo, pero en menor proporción que la elevación del ingreso, y a la inversa.

Por ello, el aumento de la inversión pública escasamente repuso la pérdida experimentada en la privada, y el mayor esfuerzo del Estado sólo pudo compensar, parcialmente, las fuerzas contraccionistas de la economía; esta situación se agravó por las siguientes razones:

a) En los últimos años, a pesar del aumento de la inversión pública, la inversión bruta apenas mantuvo su proporción dentro del Producto Nacional Bruto.

b) En la inversión pública predominan las de infraestructura y beneficio social, que llegan a representar hasta el 75% en los últimos tres años y cuya productividad es muy baja o muy diferida.

c) El contenido importación en la inversión pública es sumamente alto, ya que llega hasta el 38% del total.

Puede afirmarse, con base en lo anterior, que la inversión pública, a la corta, tiene un efecto modesto sobre la oferta global, lo que permite que existan presiones inflacionarias dentro de una situación económica depresiva. Al mismo tiempo, el alto contenido importación de la inversión hace que su efecto multiplicador de la demanda y del empleo sólo sea por una fracción del total, es decir, por aquella fracción que se gasta en el país. Estos dos fenómenos se traducen en una baja relación de producto a capital.

En realidad, la disminución de la inversión privada no es sino el reflejo fiel de dos fenómenos que agudizan la deficiencia de la demanda de bienes y servicios de consumo popular, que son muy difíciles de combatir exclusivamente con aumentos de la inversión pública, y que son:

a) El estancamiento de los salarios reales urbanos, la disminución de los salarios reales por sectores de ocupación⁵ y el lento crecimiento de la ocupación misma, y

b) La disminución de los ingresos reales rurales por una combinación de malas cosechas y aumento de población, y a que la producción agrícola aumentó a una tasa de 4.5% anual hasta 1957; pero de 1958 a 1962, cuando se agudiza el estancamiento, la tasa anual de aumento fue sólo de 1.1%; mientras tanto, la población agrícola creció a una tasa de 2.5% anual.

Coincidiendo con estos dos hechos, el aumento de la productividad fue casi de 80% para el campo y la industria de 1940 a 1950, y sólo de 20% de 1950 a 1960; en la industria la disminución se debió a la reducción en

⁵ Esta situación es compatible con una de aumento de los salarios reales *per capita*, que sólo refleja un aumento de ocupación, pero no una participación mayor del sector trabajo en el ingreso.

la utilización del equipo productivo, y en la agricultura, a la disminución de las cosechas de los últimos seis años.

La combinación de los dos primeros factores produce, primero, una disminución en la tasa de crecimiento de la demanda efectiva de los sectores populares, y, posteriormente, una disminución absoluta de la demanda por sectores de ocupación, que ocasiona a su vez una reducción más que proporcional en la demanda de bienes manufacturados de consumo popular, fenómeno derivado de la estructura del gasto de los sectores populares. Por otro lado, el aumento de la productividad, frente a salarios reales estancados, hace que la distancia entre la capacidad de producción y consumo de los sectores populares sea cada vez mayor.

El fenómeno anterior podría compensarse mediante un aumento de la ocupación; pero en las condiciones de México esto es difícil que suceda, porque la ocupación, en última instancia, es una función del volumen de inversión que, ante mercados deprimidos, no reacciona en forma satisfactoria, excepto en la parte que es autónoma del crecimiento del ingreso, y que, en nuestro caso, está representada por la inversión pública y la parte de la privada que se destina a satisfacer nuevas necesidades o a substituir importaciones. Este último es el campo donde más opera la inversión privada en la actualidad, con un ostensible abandono de las industrias que producen para los sectores populares; por ello, el aumento de ocupación no puede ser de magnitud suficiente para compensar la disminución de los ingresos reales de los sectores populares por sectores de ocupación.

En esta forma se acentúa cada vez más el proceso circular y acumulativo que caracteriza a todos los fenómenos económicos, quedando clara la relación de causalidad entre ingresos populares y crecimiento, o más bien, entre la tasa de crecimiento del consumo de los sectores populares y el del producto nacional bruto, porque en una economía con un sistema de empresa privada, el aumento del consumo es, a la vez, medio y fin de la expansión económica.

2. *Salarios y desarrollo económico*

La característica fundamental del desarrollo económico, a partir de 1940, es el desplazamiento de ingresos operado a favor del sector capital y en contra de los sectores populares, como se ve en el Cuadro núm. 2.

Desde el punto de vista económico tradicional, resulta paradójico que la tasa de crecimiento haya disminuido en todo el periodo en que se acentúa y consolida el proceso de concentración del ingreso, puesto que para mu-

chos economistas el crecimiento está determinado por la acumulación de capital, la que depende de los ahorros de la comunidad, que son una función del nivel de las utilidades. Generalmente no se reconoce la relación de causalidad que existe entre el crecimiento de los salarios y del producto nacional bruto, por su influencia en la determinación del monto y estructura de la demanda efectiva, que es uno de los determinantes de la inversión y no el ahorro.

Lo que ocurrió hasta 1957, es que operó un desplazamiento geográfico y ocupacional de la población que compensó el efecto combinado de aumento de productividad y estancamiento de los salarios reales, como se ve a continuación:

CUADRO NÚM. 3

POBLACIÓN POR ACTIVIDADES

(En millones)

<i>Conceptos</i>	<i>1940</i>	<i>1960</i>	<i>% de aumento</i>	<i>Tasa anual</i>
1. Población total	19.6	34.6	77	2.9
2. Población productiva	6.0	11.3	88	3.2
3. Agricultura	3.8	6.2	63	2.5
4. Industria8	1.9	138	4.4
5. Comunicaciones y transportes	.1	.4	300	7.2
6. Comercio y finanzas5	.9	80	3.0
7. Servicios2	.9	350	7.8
8. Gobierno2	.4	100	3.5
9. Otros3	.6	100	3.5

FUENTE: Dirección General de Estadística.

En primer lugar se efectuó un desplazamiento geográfico de la población del campo a la ciudad, como lo atestigua el crecimiento de la población urbana (en centros de más de diez mil habitantes), que de 22% en 1940 pasa a 38% en 1960, y que creció a un ritmo anual de 5.7% contra 2.4% de aumento de la población total. Por otro lado, la creación de nuevas industrias, la expansión de las existentes y el desarrollo de las ocupaciones terciarias, hace que las nuevas actividades vayan absorbiendo mano de obra de las ocupaciones similares ya existentes o peor remuneradas, y éstas, posteriormente, de la agricultura misma.

En esta forma operaron los desplazamientos geográficos y ocupacionales de la población, que traen como resultado un incremento continuo de los salarios reales *per capita* y aun del salario real medio (ponderado) de la clase trabajadora. Sin embargo, para conocer los efectos del desarrollo

económico sobre los ingresos de los sectores populares, tiene poca importancia conocer la evolución de las ganancias globales y de los salarios globales, ya que es muy frecuente que los dos crezcan en la misma proporción y que al mismo tiempo se produzca una disminución en el ingreso de los grupos trabajadores mejor remunerados.

En efecto, un fuerte desplazamiento ocupacional de la clase trabajadora, la incorporación de núcleos importantes de población a la fuerza de trabajo y a la economía monetaria, así como el adelanto tecnológico, pueden permitir un crecimiento paralelo de ganancias y salarios globales, ya que el aumento de ocupación puede actuar como corrector de las disminuciones de los salarios reales en las distintas ocupaciones consideradas individualmente. En este caso, el aumento de los ingresos de los grupos nuevamente incorporados a la fuerza de trabajo o de los desplazados a ocupaciones mejor remuneradas, se paga, en gran medida, con las disminuciones en el salario real de la población previamente ocupada, o con el aumento de la productividad de esos asalariados, que sólo participan en menor medida del incremento del ingreso creado por las nuevas actividades.

Una disminución de los salarios reales medios en cada ocupación, o bien un aumento en la proporción entre incremento de salarios reales y productividad, por sectores de ocupación, significa que una proporción creciente del ingreso adicional es absorbido por el sector capital. El hecho de que los salarios reales totales aumenten no tiene más significación que el señalar un aumento en el nivel de ocupación y una explotación más intensiva de la fuerza de trabajo, aunque a retribuciones reales descendentes o estacionarias. El grado de explotación de la mano de obra evidencia la relación entre incremento del salario real y de la productividad, como puede verse a continuación:

CUADRO NÚM. 4

Años	Salario real por hora	%	Horas semanales trabajadas	Valor de la producción por obrero	%	Grado de explotación de la mano de obra
1940	0.63 =	100	43.6	5 471 =	100	100
1950	0.49 =	78	46.6	10 227 =	187	239
1960	0.59 =	94	46.0	12 045 =	220	234

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio.

En efecto, *el salario real promedio en 1960 era 6% menor que en 1940*, y las horas semanales trabajadas (46) señalan una utilización muy

precaria del equipo productivo y un cierto estancamiento en la tasa de crecimiento de la ocupación.

La ocupación industrial aumentó 45% de 1940 a 1950, y de este año a 1960, se elevó 56%. Si bien en el primer periodo la productividad aumentó 87% y en el segundo sólo 20%, como se ve en el cuadro anterior. Esto significa que considerando el nivel de salarios de 1940 y el aumento de la productividad, para 1950, la participación de los obreros en el producto de la industria se había reducido al 41% en 1950 y al 44% en 1960. Por otro lado, en 1960-1961 el salario mínimo agrícola disminuyó en un 45% respecto de 1938-1939, alcanzando su nivel más bajo en el periodo 1950-1951, que tuvo una reducción de 60% sobre el periodo inicial. En cambio, la productividad agrícola aumentó 80% de 1940 a 1950 y 20% de 1950 a 1960.

El aumento de la ocupación sólo ocurrirá en la medida en que la inversión cree más empleos que los que resulten del efecto combinado del aumento de la fuerza de trabajo, la disminución de los salarios reales y el aumento de la productividad. Cuando los salarios son estacionarios, es necesario que el aumento de la ocupación sea mayor que el efecto combinado de aumento de la fuerza de trabajo y de la productividad. En caso contrario, la demanda será incapaz de retirar del mercado, a precios remuneradores, el total de bienes y servicios que la comunidad produce. Una vez que esto ocurre, se entra en un proceso de causación circular y acumulativa, en el cual la disminución de una actividad produce efectos magnificados sobre la economía; la disminución de las nuevas inversiones produce desocupación; se contrae la demanda de las unidades que ya están en producción, llegándose a no utilizar toda su capacidad productiva, con el consiguiente efecto sobre los costos, lo que eventualmente reducirá aún más su demanda, y así sucesivamente, hasta que la actividad económica encuentra el punto de crecimiento que es sostenido, exclusivamente, por la inversión autónoma —gubernamental y nuevas actividades— y el crecimiento de la población. Este es el efecto de la congelación de los ingresos populares que, en el caso mexicano, ocurrió a partir de 1957.

3. *La determinación de los salarios*

En un país desarrollado, cuando aumenta la inversión, las nuevas actividades tienen que competir con las ya existentes, a fin de obtener la mano de obra necesaria, lo que se logra a niveles crecientes de salarios monetarios; como la capacidad productiva en estos países es sumamente alta, y la propensión a consumir de los capitalistas es baja, los incrementos

en el salario monetario de las nuevas actividades no se traduce en aumentos similares en los precios; al mismo tiempo la organización sindical permite que el nuevo nivel de salarios se vaya extendiendo a todas las demás actividades, hasta lograr que cada aumento de la ocupación se asocie con una elevación de los salarios reales y una participación cada vez mayor de los grupos asalariados en el ingreso adicional; sobre todo, porque el incremento de la productividad duplica el crecimiento demográfico.

En los países industrializados, la movilidad del trabajo es pequeña porque la productividad marginal de las distintas ramas no es muy diferente. En consecuencia, a cada aumento de salarios corresponden aumentos más que proporcionales de la productividad, que se logran con un uso más intensivo de capital y de técnicas más avanzadas. Como las diferencias técnicas y de salarios entre las unidades de cada rama tampoco son muy grandes, el costo unitario marginal, que es igual al del mercado, sería casi igual al costo promedio, salvo en condiciones de competencia monopolística. Por lo tanto, es difícil que ocurran cambios en los salarios reales promedio que no tengan como contrapartida un cambio equivalente en los salarios reales por sectores de ocupación.

Ahora bien, como lo que caracteriza al subdesarrollo es la baja utilización del factor trabajo, que se manifiesta en toda una gama de formas de subempleo y desocupación abierta, el efecto neto de la existencia de cualquiera, o de todas las formas de subempleo,⁶ será la existencia de un ejército de reserva de mano de obra, cuya productividad marginal es muy baja o inexistente. Estos grupos pueden desplazarse de una ocupación a otra sin afectar grandemente el nivel del producto de la rama que dejan; además, están dispuestos a trabajar a la tasa prevaleciente de salarios, y aun a tasas menores, dándole una gran elasticidad a la oferta de mano de obra.

Como el aumento de ingresos reales que producen el desarrollo económico sólo se transmite al sector trabajo mediante aumentos no inflacionarios de los salarios monetarios, o bien por una reducción relativa de los precios, el sector trabajo participará en mayor o menor proporción del aumento de ingresos, si se dan las siguientes condiciones:

- a) Que haya el menor grado posible de monopolio privado;
- b) Que los salarios en las distintas ramas de la producción sean semejantes;
- c) Que disminuya el desempleo o se introduzcan modalidades mono-

⁶ Estructural, de fomento, disfrazado y desocupación abierta o fraccional.

pólicas en el mercado de trabajo por medio de una mejor organización sindical y protección gubernamental abierta;

d) Que aumente la elasticidad de la oferta *pari passu* con los aumentos de salarios monetarios.

Si no hay un fuerte grado de monopolio privado, cada nueva unidad de producción tiene que producir en condiciones superiores de eficiencia; como el costo primo unitario es igual a la suma de materias primas y mano de obra, que en el caso de las nuevas inversiones será inferior al costo primo promedio, la firma procederá, para hacerse de mercado, a vender a precios inferiores a los de las negociaciones existentes; en otra forma no podría arrebatarles el mercado; en este caso, la capitalización intensiva puede forzar el precio de mercado a descender en una proporción del aumento de su productividad.

Si no se da la condición de un alto grado de ocupación, como sucedió en Argentina, Australia, Uruguay, Nueva Zelandia, etc., el empresario que introduce una innovación a través de una nueva inversión, puede contratar obreros a la tasa prevaleciente de salarios, tomándolos de ocupaciones inferiores y apropiándose la diferencia entre su costo primo y el de la rama de la producción. Los obreros ocupados en la nueva actividad no participarán en forma creciente en los ingresos adicionales creados por las nuevas inversiones, aunque sus salarios reales aumentarán, puesto que proceden de una actividad inferior. Es decir, que en las inversiones intensivas, los trabajadores participan de la utilidad sólo en la proporción en que la inversión es extensiva; pero el ingreso creado por la parte intensiva de la inversión, es retenido íntegramente por el capitalista.

Como los niveles de productividad y de salarios son tan distintos entre las diferentes ramas de la producción y aun entre unidades productoras de una misma rama, siempre es posible obtener obreros para las nuevas unidades productoras al salario promedio de la rama, produciéndose aumentos de salarios reales por desplazamientos de ocupación de una rama de salarios inferiores a otra mejor remunerada, pero que no guardan relación con la productividad del trabajo, sino que son un simple reflejo de la movilidad ocupacional de la mano de obra. La discrepancia de salarios, por otra parte, produce desplazamientos de mano de obra que inciden desfavorablemente en la coincidencia de clase de los trabajadores, ya que se cambian de ocupación siempre a salarios crecientes, aunque inferiores en relación con la productividad de la nueva ocupación.

Si como resultado de un aumento de la inversión o del consumo suxtuario se crea una corriente adicional considerable de ingresos monetarios, y en condiciones de expansión continua, la baja capacidad productiva hace

que no exista dentro del mismo periodo una cantidad equivalente de bienes y servicios de consumo popular. Esto conducirá a un aumento de los precios de los bienes y servicios de consumo popular. Este aumento de precios produce un incremento adicional en los ingresos monetarios y, en consecuencia, una expansión equivalente de la demanda de los mismos. El aumento de precios producirá un desplazamiento de ingresos en contra del sector trabajo; pero como sólo se consume una proporción menor de las utilidades, en comparación con la parte consumida de los salarios, se alcanza un punto en el desplazamiento del ingreso en que la concentración a favor del capital es capaz, por sí sola, de equilibrar la demanda de bienes y servicios populares con su oferta limitada. Desde luego que el nuevo punto de equilibrio se alcanza a niveles menores de consumo.

Independientemente del problema de la inelasticidad general de la oferta, también debe analizarse su estructura, cuando se trata de precisar la participación de los salarios en el ingreso. Esto es especialmente importante en un país subdesarrollado, porque los alimentos representan la parte más importante de su gasto; por lo tanto, un aumento en el precio de estos productos afectará proporcionalmente más los salarios reales que un aumento general de precios. En la medida en que los campesinos participen de estos aumentos, si su nivel de vida es muy bajo, se reducirá la parte comercial de su producto, lo que deprimirá aún más los salarios reales.

La inelasticidad de la oferta de alimentos es aún más importante cuando, como resultado de una disminución en la producción de alimentos, se asocia con una reducción del consumo global; esto se debe a que, con una distribución dada del ingreso y una estructura constante de precios relativos, habrá una tendencia a gastar proporcionalmente más en alimentos, en la medida en que disminuya el ingreso real; en consecuencia, la demanda de alimentos aumentará en relación a la demanda total, cuando disminuya la oferta de alimentos en relación a la oferta total.

Cualquiera de los factores discutidos antes puede conducir a presiones inflacionarias o aumentos de precios que deprimen los ingresos reales de los sectores populares.

Por otro lado, si el gobierno enrarece la oferta de trabajo y fija los salarios, en vez de dejarlos al libre juego de la oferta y la demanda; si combate el grado de monopolio privado y se toman las medidas para combatir la inelasticidad de la oferta, las discrepancias de salarios se harán menos agudas y, eventualmente, el sector trabajo participará en forma creciente en el ingreso adicional creado por las nuevas inversiones.

La rigidez de la industria de los países subdesarrollados ante los cambios tecnológicos debe atribuirse, en su mayor parte, al bajo nivel de los

salarios. Sólo cuando se agudiza la competencia entre empresarios por la mano de obra los salarios crecen, y para compensar el aumento que esto significa en el costo primo, los capitalistas se ven forzados a elevar constantemente la productividad del trabajo a través de innovaciones tecnológicas. También el nivel de salarios fijará, en gran medida, el tipo de la capitalización, por su influencia sobre la estructura y el nivel de la demanda efectiva, ya que si ésta aumenta considerablemente, se podrá ir directamente a la capitalización intensiva y a la producción en masa, porque ya se contará con un consumo masivo.

4. *Salarios y precios*

La efectividad de un aumento de salarios en condiciones de subocupación, dependerá de la fortaleza de los sindicatos y del deseo de los empresarios de cumplir la ley; como no hay razón para suponer que esto ocurra, es necesario que el gobierno tome para sí la responsabilidad de hacer que se respeten las disposiciones sobre salarios, con la ayuda, desde luego, de los sindicatos mismos.

En cuanto al poder adquisitivo de los aumentos de salarios, éste dependerá del grado de elasticidad de la oferta y de la rapidez con que aumente la productividad de la mano de obra. En caso de existir capacidad productiva no utilizada y excedentes agrícolas básicos, el aumento de los salarios monetarios producirá un desplazamiento de ingresos del sector capital al sector trabajo, en la medida en que los aumentos de salarios excedan al aumento de la productividad durante el periodo considerado. En este caso, una parte considerable del aumento de los salarios monetarios se transforma en una elevación de los salarios reales.

Por su parte, el sector capital tiene la siguiente alternativa ante el aumento de los salarios: a) O reduce sus costos; b) O reduce el margen de utilidad, o c) Traslada el aumento de salarios a los precios.

Su primera alternativa ofrece buenas posibilidades, al menos para mantener los precios frente a un aumento de salarios, ya que éste expulsará del mercado las operaciones intramarginales, produciendo un aumento de la capitalización para elevar la productividad y reducir costos. Por otro lado, siempre se pueden reducir los precios disminuyendo los costos de venta y la competencia innecesaria que produce un mercado deficiente que se ampliará como resultado del aumento de salarios.

En la medida en que los empresarios no puedan reducir costos, si operan con cierta elasticidad de oferta, no podrán trasladar a los precios el aumento de salarios; en caso contrario, el traslado puede ser aún más que

proporcional, en cuyo caso debe recurrirse al sistema fiscal, para absorber las ganancias especulativas y reducir la demanda efectiva al nivel de la oferta; en esta forma, el excedente se transformará en ingreso fiscal; de lo contrario, pasará a formar parte de las utilidades de los capitalistas.

Sin embargo, la posibilidad de que un aumento de salarios no se traduzca en elevaciones de precios, aparte del problema general de la elasticidad de la oferta, implica que se puedan corregir rápidamente los estrangulamientos que se presenten en la economía como resultado de un aumento de la demanda efectiva, y que son: *a*) Escasez de equipo productivo; *b*) De materias primas, y *c*) De mano de obra de determinada calificación.

En una expansión persistente de la demanda, es posible que se presenten escaseces del equipo productivo de ciertos ramos de la producción, así como limitaciones en la oferta de ciertas materias primas requeridas por los procesos productivos. Estos dos estrangulamientos presionarán sobre la balanza de pagos, ya que no es posible esperar que, a la corta, los bienes de capital y ciertas materias primas puedan producirse en el país. Si la situación de la balanza de pagos lo permite, estos problemas tendrán una corta duración; en caso contrario, será necesario recurrir al control cuantitativo de las importaciones para fijar prioridades y que éstas resulten efectivas. En cuanto a la escasez de mano de obra, en la medida en que exista subempleo, sólo será un problema de tiempo que, en todo caso, puede subsanarse con un aumento de la jornada de trabajo, y desde luego el problema de la simple movilidad del trabajo puede resolverse más rápidamente que el de las características tecnológicas de la fuerza de trabajo.

El peligro de la inflación como resultado de un aumento general de salarios, sólo se presenta si el aumento de la demanda efectiva produce escasez de equipo productivo, materias primas básicas y bienes de consumo popular, ya que las curvas de la oferta a corto plazo serán casi horizontales para la mayor parte de las mercancías, excepto en aquellas en que no haya limitaciones de equipo y materias primas, no así para la agricultura, a menos que haya excedentes. Si las curvas de la oferta son prácticamente horizontales, entonces el aumento de salarios produce un aumento depresivo que no guarda relación con el costo primo promedio (salarios más materias primas), iniciándose la espiral inflacionaria de precios y salarios; a fin de que esto no ocurra, es conveniente que el aumento de la demanda efectiva se mantenga dentro de los límites de la capacidad productiva y de expansión de la economía, sin perder de vista el efecto del aumento de la demanda sobre la balanza de pagos.

Si la capacidad total del equipo productivo no permite una elevación en las curvas de la oferta porque las reservas de divisas no permiten un acceso mayor a los mercados externos de bienes de capital y de materias primas y no hay excedentes alimenticios, entonces la política de salarios, a la corta será totalmente inútil. Obviamente éste no es el caso de México.

En efecto, la mayor parte de la industria está produciendo por abajo de su capacidad teórica, que aún puede crecer más, aumentando la jornada de trabajo. Se afirma, por las organizaciones especializadas de industriales, que la capacidad utilizada en la industria manufacturera de bienes de consumo popular, no es superior a las dos terceras partes y, en cuanto a la industria de bienes de capital, la capacidad utilizada llega a ser hasta del 60% de la teórica; al mismo tiempo, hay excedentes acumulados de varios productos agropecuarios; principalmente trigo, frijol, arroz, productos lácteos, huevos, grasas y carne; lo mismo sucede con las materias primas agrícolas de las que somos exportadores netos.

Si partimos de los supuestos del cálculo II del Anexo núm. 1, tendremos, aplicando las mismas relaciones a 1962:

a)	Monto de los salarios % del P. T. B.	28.7
b)	Producto territorial bruto, miles de millones	145.0
c)	Salarios e ingresos del sector trabajo	41.6
	Salarios rurales	5.4
	Salarios urbanos	36.2
d)	Correlación entre aumentos del salario mínimo y del medio $r =$	0.9945

Esta correlación indica que un aumento en los salarios mínimos produce un incremento casi similar en los salarios medios, para el final del periodo en que se fijó el salario; en esta forma, y partiendo de los datos del Anexo núm. 2, tendríamos que un aumento del 10% anual (o sea 20% para el periodo), produciría un aumento de 8.8% en la demanda total de 7% en la de alimentos, que podría aumentar entre 4.3 y 5.3% al año, lo que daría un incremento de precios de 2.7 a 1.7%, como resultado directo del alza del salario.

Partiendo del supuesto establecido en el Anexo núm. 3, de que la demanda relativa de alimentos no varíe con el alza del salario, entonces un aumento de 25% en los salarios mínimos producirá un aumento de 8.8% en la demanda de alimentos, cada año, cuya oferta puede aumentar de 4.3 a 5.3% al año, como resultado del aumento de los salarios.

Como los aumentos de salarios se fijan cada dos años, sería de esperarse que las repercusiones sobre los precios fueran mayores; sin embargo, no sucederá así, porque se supone que el incremento afectará a todos los salarios, incluyendo los que no están sujetos al mínimo y que representan

el 70%, aproximadamente, de los ingresos del sector, pero que se ajustarán en función de la vigencia de los contratos colectivos y de la rapidez con que se conozca de estos aumentos, pero que de todas maneras no será inmediato.

Si suponemos un aumento de 25% en los salarios generales, esto representaría un aumento de demanda total de 20.8% y de la misma magnitud en la demanda de alimentos, o sea 10% anual; la diferencia entre 25 y 20.8% la da la evasión y el grado de elasticidad de los salarios no mínimos al alza del salario mínimo.

En estas condiciones, frente a aumentos de producción agrícola del orden de 4.3 y o 5.3% anual, daría alzas de precios que fluctuarían entre 5.7 y 4.7% para el primer año, tanto como para el segundo, y dejaría un aumento del ingreso real del orden de 9 a 11% en el bienio para un aumento del 25% de los salarios.

Para que el cálculo se ajuste más a la realidad, es necesario suponer que:

a) En el primer año hay cierta evasión en la aplicación de los salarios que puede ser del 25% en los mínimos y de un 40% en los no mínimos, y como en el aumento de la demanda de 20.8% (ver Anexo 4), 7.5% lo representan los mínimos y 13.3% los no mínimos, el aumento de demanda, bajo los supuestos apuntados, sería de 5.7% para los mínimos y de 4.0% para los no mínimos, o sea un aumento de 9.7% en la demanda del primer año; en el segundo año habría un aumento de 1.8% para los mínimos y de aproximadamente 9% para los no mínimos, o sea un aumento de la demanda de 11% en el segundo año, lo que significa aumentos de precios del orden de 4.4% en el primer año y 5.7% en el segundo, más una fluctuación adicional probable de 1% si no responde satisfactoriamente la agricultura.

b) Ahora bien, si además suponemos que la proporción marginal a consumir alimentos es decreciente, como es probable que lo sea ante aumentos de los ingresos, el aumento de 9.7 y 11% en el primero y segundo años se reduciría a 8 y 8.3%, respectivamente, por lo que los aumentos de precios serían de 2.7 a 3.7% en el primer año y de 3.0 a 4% en el segundo año.

Como no hay base empírica para los supuestos anteriores, sobre dilación y evasión de los aumentos de salarios, quizá resulta mejor, para fines prácticos, suponer un aumento de 10% anual para la demanda frente a un aumento de 25% en los salarios.

De acuerdo con las cifras de ocupación de 1960 y el producto territorial bruto de 1962, tendríamos que:

a)	P. T. B. (1962) miles de millones	\$ 145.0
b)	Obreros sujetos a salario mínimo (millones)	2.2
c)	Obreros agrícolas con salario mínimo (millones)	2.5
d)	Salario medio mínimo urbano (semanal, \$ 71.00)	
e)	Salario medio mínimo agrícola (semanal, \$ 77.00)	
f)	Semanas trabajadas en la ciudad (36)	
g)	Semanas trabajadas en el campo (20)	
h)	Ingreso urbano anual, \$ 3,276.00	
i)	Ingreso rural anual, \$ 1,440.00	
j)	Ingreso urbano proveniente de salarios mínimos (miles de millones)	7.2
k)	Ingreso rural proveniente de salarios mínimos (miles de millones)	3.5
l)	Ingresos de salario mínimo	10.7
m)	Importe de un incremento en los salarios mínimos (miles de millones)	2.6
n)	Aumento ingresos de asalariados que no perciben salario mínimo (miles de millones)	6.0
o)	Ingresos de asalariados 41.6 mil millones, un aumento de 25% en los salarios = 20.8% en la demanda igual a —miles de millones— (en 2 años)	8.6

Es conveniente no perder de vista que, aunque la curva de la oferta de alimentos es casi horizontal a la corta, no se presentarán presiones inflacionarias serias por los excedentes acumulados de alimentos, cuyo valor anual, comercial, puede exceder a 3 000 millones de pesos. Sin embargo, esta situación sólo podrá mantenerse si la agricultura cobra un dinamismo que perdió desde 1957. Los deficientes más serios que se podrán presentar son en maíz, ya que este año se importaron casi 500 mil toneladas; sin embargo, el año agrícola —cultivos de invierno— es muy prometedor y es probable que el déficit se conjugue con la mayor producción y los excedentes de trigo, que ya son de 500 mil toneladas, y que fácilmente pueden llegar a un millón.

5. *Medidas complementarias*

1. El crecimiento de los salarios, dentro de un marco de relativa estabilidad de precios, será una función del incremento de la oferta de bienes de consumo popular, especialmente alimentos, y de la habilidad del Gobierno para impulsar su política agrícola a fin de que responda con una mayor producción ante los aumentos de la demanda efectiva.

2. Las presiones inflacionarias pueden presentarse no sólo como resultado del aumento de la demanda efectiva de bienes de consumo popular, sino como resultado de un incremento del consumo suntuario, por el aumento de ingresos que obtenga el sector capital ante un cierto grado de

expansión económica, y de precios. Es conveniente que el Gobierno utilice su política fiscal para restringir el consumo no necesario, y quizá la medida más directa sería el establecimiento de un impuesto al consumo de lujo. Para impulsar la inversión productiva sería conveniente el establecimiento de un impuesto sobre capitales ociosos y generalizan el sistema de depreciación acelerada, así como la posibilidad de compensar, para fines de impuestos, las pérdidas presentes con utilidades futuras.

3. Al programarse las inversiones públicas deberá darse prioridad mayor a los gastos que permitan obtener un mayor rendimiento de las inversiones ya realizadas, porque estos gastos tienen productividad a muy corto plazo debido a que su relación de producto-capital es la más favorable. En este punto se cubren las inversiones complementarias, así como la aceleración para terminar las que están en proceso.

4. Como todo incremento del ingreso produce un aumento de las importaciones del orden de 10 a 1, teniendo en cuenta el poco efecto que tiene el gasto público sobre la demanda efectiva y la presión sobre balanza de pagos que resulte de una expansión de la actividad económica, se recomienda, como medida complementaria al aumento de salarios, que las inversiones públicas se orienten hacia el sector de producción primaria, porque son las que tienen un contenido de importación menor.

5. Es necesario acelerar el proceso de sustitución de importaciones para ir reduciendo la relación entre incremento del ingreso e incremento de las importaciones.

6. Es necesario que el déficit del sector público, que en 1962 representó el 30% del gasto público, no se incremente, especialmente durante el primer año de vigencia de los nuevos salarios. La escasez de recursos financieros para cubrir los gastos ordinarios del Estado sólo podrá solucionarse en forma no inflacionaria con el establecimiento de impuestos más progresivos al ingreso y reduciendo el actual sistema cedular a sólo dos conceptos: ingresos de las empresas y de los individuos.

7. La política monetaria y crediticia seguida por el Banco de México tiene como objetivo aparente la estabilidad y no el crecimiento, y es un factor de enorme peso en la determinación del estancamiento. En efecto, el Banco de México ha dedicado sus esfuerzos a corregir los aumentos del gasto público provocando reducciones proporcionales en la inversión privada. Esto contrarresta todo intento de expansión. Al mismo tiempo, para defender el valor internacional del peso, ha fomentado altas tasas de interés, con lo que elimina la posibilidad de crecimiento de las industrias básicas que operan con una rentabilidad baja.

8. Los límites a una política de salarios los representa la elasticidad de la oferta y la situación de la balanza de pagos. De la primera depende la estabilidad de los precios, y de la segunda, la estabilidad del tipo de cambio. Ambas resultarán una función de la política de inversiones del Gobierno Federal y del gasto del sector privado en inversión. Como este último es sumamente errático en volumen y dirección, es necesario que, por iniciativa del Estado, se establezcan planes de desarrollo económico, dentro de un órgano central, a fin de prever mejor los efectos del gasto total. Por lo tanto, la efectividad de los salarios no admite tratamientos monetarios, pero sí reacciona ante medidas de política fiscal y de producción.

9. La política fiscal debe utilizarse para que el Estado absorba los incrementos de utilidades que surjan como consecuencia de los aumentos de precios, de lo contrario, aumentará en forma desproporcionada el consumo suntuario, lo que puede producir una presión adicional sobre los precios y la balanza de pagos.

10. Una política de salarios que no se acompañe de estas medidas complementarias producirá desplazamientos de ingresos a favor del sector capital, como resultado de las presiones inflacionarias que se produzcan, en este caso la política de salarios deprimiría los ingresos populares y elevaría los de los capitalistas; experiencia ya tenida en México de 1940 a 1953. El precio que se pagaría por este error económico, resultaría quizá muy alto en términos de estabilidad política.

ANEXO NÚM. 1

CÁLCULO DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

1 9 6 0

I. Salario medio urbano (\$34.32)	\$ 197.2	semanal
1. Población sujeta al salario	4.0	millones
2. Semanas trabajadas óptima	52	
3. Salario medio anual	\$ 10 000.00	
4. Ingreso medio anual del sector urbano	40	mil millones
1. Salario medio rural (\$10.97)	\$ 76.8	semanal
2. Población asalariada rural	3.2	millones
3. Semanas trabajadas	26	
4. Salario medio anual	\$ 2 000.00	
5. Ingreso anual sector rural asalariado	6.4	mil millones
1. Prestaciones sólo en la ciudad y a razón del 15% del total	6.0	millones

Resúmenes

Ingresos urbanos	40.0
Prestaciones	6.0
	<hr/>
	46.0
Rural	6.4
	<hr/>
	52.4
P. T. B.	128.0
%	40.9

II. Cálculo del ingreso probable con supuestos que cubren la desocupación.

1. Ocupación anual urbana	36 semanas
2. Ocupación anual rural	20 semanas
3. Prestaciones 15% al sector urbano	
1. Ingresos urbanos sin prestaciones	28.4
Prestaciones 15%	4.3
	<hr/>
Total urbano	32.7
2. Ingresos rurales	4.9
3. Ingresos asalariados	37.6
4. P. T. Bruto	128.0
%	28.7

ANEXO NÚM. 2

REPERCUSIÓN DEL ALZA DEL SALARIO MÍNIMO CON % DECRECIENTE
DE CONSUMO DE ALIMENTOS

(% Aumento anual)

Aumento salario mínimo	Aumento en demanda ¹	Aumento demanda de alimentos ²	Oferta de alimentos per capita ³		Nivel de Precios ⁵	Nivel de Precios ⁶
4.0	3.6	3.6	3.4	4.4	0.2	-0.8
5.0	4.4	4.4	3.7	4.7	0.7	-0.3
6.0	5.3	5.3	4.0	5.0	1.3	0.3
7.0	6.1	5.8	4.3	5.3	1.5	0.3
8.0	7.0	6.3	4.3	5.3	2.0	1.0
9.0	7.9	6.7	4.3	5.3	2.4	1.4
10.0	8.8	7.0	4.3	5.3	2.7	1.7
12.0	10.0	8.2	4.3	5.3	3.9	2.9
15.0	11.3	8.3	4.3	5.3	4.0	3.0

¹ Basada en correlación salario mínimo y salario medio.² Asumiendo que la proporción que los alimentos representan de la dieta es constante hasta incrementos del 6%, y a partir del 7%, los alimentos en la demanda de alimentos se reducen en un 5% del incremento total de la demanda.³ Partiendo de que la oferta promedio es de 3.3% para 1940-60, y esta tasa aumenta frente a la presión de la demanda, con una elasticidad precio del .35, llegándose al máximo de 4.3% (el máximo promedio registrado, 1950-58).⁴ Asumiendo que además existe una fuerte política deliberada para elevar la productividad agrícola.⁵ El nivel de precios conforme a la oferta ³ de alimentos.⁶ El nivel de precios conforme a la oferta ⁴ de alimentos.

ANEXO NÚM. 3

REPERCUSIÓN DEL SALARIO MÍNIMO CON UN % CONSTANTE
DE CONSUMO DE ALIMENTOS

(% Anual de aumento)

<i>Salario mínimo</i>	<i>Demanda</i> ₁	<i>Oferta de alimentos</i> ₂ ₃		<i>Nivel de precios</i> ₄ ₅	
4.0	3.6	3.4	4.4	0.2	-0.8
5.0	4.4	3.7	4.7	0.7	-0.3
6.0	5.3	4.0	5.0	1.3	0.3
7.0	6.1	4.3	5.3	1.8	0.8
8.0	7.0	4.3	5.3	2.7	1.7
9.0	7.9	4.3	5.3	3.6	2.6
10.0	8.8	4.3	5.3	4.5	3.5
12.0	10.0	4.3	5.3	5.7	4.7
15.0	11.3	4.3	5.3	7.0	6.0

¹ Basada en la correlación entre salario mínimo y salario medio, y que como la demanda de alimentos es un porcentaje constante de la demanda total, se eleva a la misma tasa que ésta.

² Partiendo de que la oferta promedio es de 3.3% del periodo 1940-60, y que esta tasa aumenta frente a aumentos en los precios en 1 a 3.5, llegándose a una tasa máxima de aumento de 4.3 (el máximo promedio registrado 1950-1958).

³ Aumento que además existe una fuerte política deliberada para elevar la productividad agrícola.

⁴ El nivel de precios conforme a la oferta ² de alimentos.

⁵ El nivel de precios conforme a la oferta ³ de alimentos.

ANEXO NÚM. 4

(En porcientos)

<i>Aumento en salario mínimo</i>	<i>Aumento en demanda</i>		<i>Aumento en demanda de alimentos</i>	
	<i>Anual</i>	<i>Bienal</i>	<i>Anual</i>	<i>Bienal</i>
10	4.3	8.8	4.3	8.8
15	6.3	12.8	6.0	12.4
20	8.2	16.8	7.0	14.5
25	10.0	20.8	8.2	16.9
30	11.9	24.8	8.3	17.0

¹ Según los supuestos del Anexo núm. 2.